

С. П. Спиридонов

**УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ
АНАЛИЗ
В ОТРАСЛЯХ**

**Учебное электронное издание
на компакт-диске**

**Тамбов
Издательство ФГБОУ ВПО «ТГТУ»
2013**

VISIT...

LANZAROTE
Caliente.COM

Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«Тамбовский государственный технический университет»

С. П. Спиридонов

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В ОТРАСЛЯХ

Рекомендовано Учёным советом ФГБОУ ВПО «ТГТУ»
в качестве учебного пособия для бакалавров, обучающихся
по направлению 080100.62 «Экономика»

Учебное электронное издание
комбинированного распространения



Тамбов
Издательство ФГБОУ ВПО «ТГТУ»
2013

УДК 338.012(075.8)

ББК У053.012я73

С72

Рецензенты:

Доктор экономических наук, профессор, директор Института
экономики ФГБОУ ВПО «ТГУ имени Г. Р. Державина»

Е. К. Карпунина

Доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Менеджмент» ФГБОУ ВПО «ТГТУ»

В. В. Быковский

Спиридонов, С. П.

С72

Управленческий анализ в отраслях [Электронный ресурс] :
учебное пособие для бакалавров, обучающихся по направле-
нию 080100.62 «Экономика» / С. П. Спиридонов. – Тамбов :
Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2013. – 104 с.

Рассматриваются экономические и организационные особенности различных отраслей народного хозяйства, подробно изложены содержание, направления и методики управленческого анализа для промышленных предприятий, а также предприятий таких отраслей, как торговля, сельское хозяйство, сфера услуг, строительство и др. Контрольные вопросы и тестовые задания помогут студентам самостоятельно подготовиться к зачету.

Предназначено для бакалавров, магистров и преподавателей экономических факультетов, руководителей предприятий всех форм собственности, бухгалтерских работников, специалистов по управленческому анализу.

УДК 338.012(075.8)

ББК У053.012я73

Все права на размножение и распространение в любой форме остаются за разработчиком.
Нелегальное копирование и использование данного продукта запрещено.

© Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего
профессионального образования
«Тамбовский государственный технический
университет» (ФГБОУ ВПО «ТГТУ»), 2013

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях хозяйствования одной из главных задач является всеобщее повышение эффективности производства, его интенсификация. Для этого необходимо обеспечить кардинальное повышение производительности труда и эффективности использования основных фондов на основе научно-технического прогресса, дальнейшее совершенствование производства и управления. При современных масштабах производства важное значение имеют экономия материальных, трудовых и финансовых ресурсов, укрепление производственной, технологической и трудовой дисциплины.

В условиях рыночной экономики себестоимость продукции (работ, услуг) является одной из важнейших экономических категорий расширенного воспроизводства. Снижение издержек за счет рационального использования ресурсов представляет собой основной путь увеличения прибыли и повышения эффективности производства.

Автором предлагаются современные концепции прикладного экономического анализа. При подготовке данного учебного пособия была предпринята попытка представить максимально приближенный к российской действительности методологический и методический материал, который бы давал практический инструментарий плано-аналитической работы менеджмента всех уровней. Материал дается в отраслевом разрезе, так как методика проведения одного и того же вида анализа может сильно варьироваться в зависимости от отрасли, а сам перечень видов экономического анализа, которые реально «востребуются» для управления бизнесом, также различен для компаний разных отраслей. Так, анализ кредитоспособности заёмщика может проводиться применительно и к промышленному предприятию, и к торговой компании, а также к организациям других отраслей, однако в любом случае этот вид анализа проводится коммерческим банком на предмет принятия решения о выдаче и условиях кредита.

1. СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА И ЕГО МЕСТО В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

1. Система управления производственным предприятием.
2. Роль экономического анализа в обеспечении основных принципов управления.
3. Информационное обеспечение управленческого анализа.
4. Характеристика отраслей экономики.

1. Система управления производственным предприятием.

Управленческий анализ – это комплексный анализ внутренних ресурсов и внешних возможностей предприятия, направленный на оценку текущего состояния бизнеса, его сильных и слабых сторон, выявление стратегических проблем.

Целью управленческого анализа является предоставление информации собственникам или менеджерам для принятия управленческих решений, выбора вариантов развития, определения стратегических приоритетов.

Наличие самостоятельного управленческого учёта и анализа позволяет более чётко управлять ресурсами и затратами, ориентируя их на конечные результаты.

Что такое система управления предприятием, и какая роль отведена в этой системе управленческому учёту и управленческому анализу?

В наиболее общем виде управление можно определить как действие, организующее и направляющее какие-либо процессы.

Субъект управления вырабатывает управляющее воздействие в виде команд, сигналов, которые передаются объекту управления (рис. 1.1).

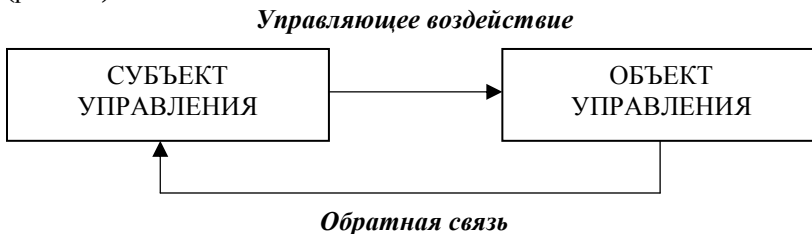


Рис. 1.1. Общая схема управления

Объект управления, воспринимая управляющее воздействие, изменяет свой образ действий в соответствии с переданным ему управляющим сигналом. О том, что объект принял и отработал команду, отреагировал на управляющее воздействие, субъект управления узнает, получая информацию в виде обратной связи. В зависимости от этой информации субъект вырабатывает новые управляющие воздействия либо признает переданный ранее сигнал удачным и на определённое время даёт возможность объекту развиваться в указанном направлении.

Канал обратной связи может быть зрительным, звуковым, в виде электрических сигналов, докладов, сообщений, письменных отчётов, в общем, в любой форме, воспринимаемой субъектом управления. Обратная связь – это инструмент контроля со стороны субъекта управления за поведением объекта управления.

В производственном менеджменте в качестве субъекта управления чаще всего выступают хозяйственные руководители, многочисленные органы управления. Объекты управления – это предприятия, трудовые коллективы, работники, факторы производства в виде орудий и предметов труда, природные ресурсы, научно-технический и информационный потенциалы.

Управляющие воздействия представлены законами, указами, планами, программами, постановлениями, нормативами, рекомендациями, инструкциями, материалами и финансовыми стимулами и рычагами, моральным воздействием.

Обратные связи – это результаты непосредственных наблюдений и контроля со стороны субъекта управления: документация, отчётность и т.д.

Центральным звеном системы управления является предприятие. Каждое предприятие производит продукцию, товары, оказывает услуги, осуществляет основную деятельность. В этом его главная цель и задача, смысл существования. В основу управления предприятием ставится управление производственным процессом независимо от того, производятся в организации товары, знания или информация или оказываются услуги.

Для того чтобы производить любой экономический продукт, необходимо использовать факторы производства, экономические ресурсы: рабочую силу, оборудование, сырьё, материалы, информацию, денежные средства. Следовательно, управление предприятием охватывает управление работниками, средствами производства, производственными ресурсами, финансами, технологиями.

Для функционирования производства необходимо получать исходные материалы и реализовывать выпущенную продукцию. Отсюда вытекает необходимость управлять снабжением и сбытом, иметь на предприятии соответствующие службы, по-современному называемые службами логистики.

Предприятие обязано выпускать продукцию определённого качества, соответствующую стандартам, принятым нормам, техническим условиям. Значит, управление предприятием включает управление качеством выпускаемого продукта, что, в свою очередь, требует управления технологическими процессами.

Таким образом, процесс управления – это непрерывный, целенаправленный социально-экономический и организационно-технический процесс, осуществляемый с помощью различных методов и технических средств для достижения поставленных задач.

Выработка управляющего решения составляет одну из главных задач процесса управления предприятием.

Управленческое решение – это выбор из имеющихся вариантов или альтернатив последовательности действий, направленных на достижение целей организации.

Принятие решений – это циклическая последовательность действий, направленных на разрешение проблем организации и заключающихся в анализе ситуации, генерации альтернатив, принятии решения и организации его выполнения.

2. Роль экономического анализа в обеспечении основных принципов управления.

Сложные отношения в процессе функционирования хозяйствующего субъекта как с внешней, так и с внутренней стороны нуждаются в управлении и согласовании отдельных функций. Научная теория управления рассматривает многосторонние функции и элементы системы управления. В частности, современная концепция управления и её стратегическая направленность за рубежом получила название контроллинга. Постоянные и быстро меняющиеся процессы в экономике, во внутренней и внешней политике определили необходимость стратегического управления, которое заменило стабильные процессы планирования в стабильной среде, служившие ранее основой управления. Стратегическое управление обеспечивает гибкость в системе управления предприятием, необходимую для достижения целей и решения задач в изменяющейся среде. В рамках стратегического управления решаются четыре основные задачи:

1) распределение ресурсов (кадров, технологий, производственных средств и финансов);

2) адаптация к внешней среде путём действий стратегического характера, которые используют благоприятные внешние возможности, учитывая при этом риски и разрабатывая адекватные варианты, альтернативы;

3) внутренняя координация деятельности с учётом «сильных» и «слабых» сторон;

4) формирование стратегической организационной структуры путём изменения старой и формирования новой структуры организации, нового стиля поиска, изменения стратегических решений.

Стратегическое управление реализуется последовательно по этапам:

- определение миссии предприятия;
- постановка целей;
- оценка и анализ внешней среды;
- управленческий анализ хозяйствующего субъекта;
- анализ стратегических альтернатив;
- выбор стратегии.

К основным принципам управления можно отнести:

- демократический подход;
- единоначалие и коллегиальность;
- индивидуальную ответственность;
- конкретность и оперативность руководства;
- объективность и научную обоснованность принимаемых решений.

Среди перечисленных выше принципов управление особенно тесно связано с экономическим анализом в части принципов конкретности и оперативности руководства, объективности и обоснованности принимаемых решений (рис. 1.2).

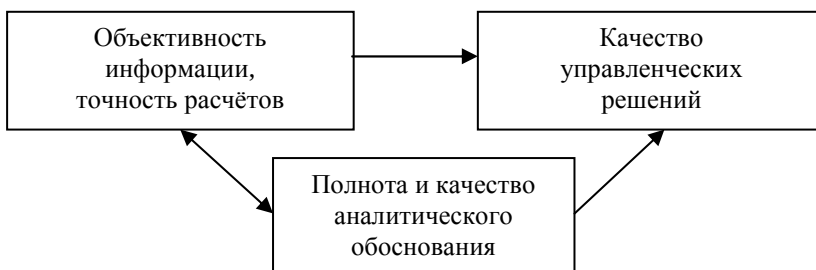


Рис 1.2. Качество управленческих решений и анализ

Современный этап экономического развития требует сочетания двух научных теорий – теории управления и теории экономического анализа. Менеджеры, администраторы, владеющие этими теориями, смогут стать «умелыми дирижёрами» и стратегами. Рассмотрим более подробно составляющие стратегического анализа: анализ внешней среды, обследование хозяйствующего субъекта, анализ стратегических альтернатив.

Анализ внешней среды представляет собой процесс, посредством которого анализируются и оцениваются внешние по отношению к организации факторы для определения возможностей и рисков хозяйствующего субъекта:

- факторы, которые воздействуют или могут воздействовать на стратегию;
- риски, которые представляют угрозу для системы управления;
- резервы, которые определяют новые возможности достижения целей.

В процессе анализа рассматриваются сложившаяся ситуация в хозяйствующем субъекте, возможное развитие этого субъекта, меры, необходимые для его дальнейшего развития.

При анализе необходимо исходить из того, что хозяйствующий субъект находится под постоянным влиянием следующих направлений:

- экономики, которая оказывает влияние на текущее и прогнозное состояние деятельности субъекта хозяйствования;
- политики, которая находит отражение во всех нормативных документах и актах регионального, федерального, местного и муниципального управления;
- рынков, которые определяют спрос, предложение и связанную с ними цену на товар;
- технологии как возможности использования новых совершенных технических достижений и анализа их эффекта при применении на настоящем этапе или в перспективе;
- международных экономических отношений, которые могут принести новые возможности и одновременно новые риски в деятельности хозяйствующего субъекта;
- конкуренции, вызывающей необходимость анализа тактики и стратегии, а также изучения особенностей деятельности конкурентов;
- социального аспекта, который предполагает защиту прав потребителей и их интересов, а также анализ уровня жизни в регионе и отношения к предпринимательству.

Экономический анализ представляет собой оценку сфер деятельности, поиск слабых мест и резервов. В исследование рекомендуется включать четыре основных направлений: маркетинг, финансы, кадры и материально-технические ресурсы.

Маркетинг предполагает получить по результатам анализа информацию о возможной для освоения доле рынка, о её динамике и конкурентоспособности. Кроме того, анализ должен установить уровень показателей качества продукции, товаров, работ, услуг для оптимальной прибыльности продаж. Предпродажное и послепродажное обслуживание клиентов позволяет привлекать клиента, формирует его лояльность и создаёт высокое качество обслуживания. Определить необходимые для этого мероприятия позволяет анализ. Факторы координации рекламы, продвижения товара представляют важнейшую сторону анализа.

Конечный результат маркетинга – это валовая прибыль и прибыль от продаж, которая должна находиться под постоянным вниманием аналитиков как в части динамики, так и структуры.

Финансовый учёт должен быть доступен руководителям и менеджерам для экспресс-анализа и оперативного управления финансами. В этой области решаются вопросы снижения затрат, оптимизации количества и использования ресурсов, качества продукции, работ, услуг, материального стимулирования деятельности и ряд других вопросов.

Трудовые ресурсы требуют большого внимания к организации труда и его материальному стимулированию, оценке качества труда, повышению квалификации кадров. Атмосфера и климат в организации определяют культуру деятельности, которая характеризует в конечном результате деловую репутацию хозяйствующего субъекта. При анализе этих направлений изучается степень привлекательности хозяйствующего субъекта для работников и партнёров, а также последовательность в этих вопросах.

3. Информационное обеспечение управленческого анализа.

Разработка управленческих решений и достижение определённых результатов весьма затруднительны или невозможны без соответствующего информационного обеспечения. С одной стороны, система обозначенных целей предъявляет определённые требования к массиву информации, имеющему отношение к данному бизнесу, с другой стороны, особенности информационных потоков в организации определяют способы достижения поставленных целей.

Роль информационного ресурса в управлении производственным предприятием состоит не только в информационной поддержке управленческого анализа, но и в обеспечении возможностей управления. Поэтому одной из важнейших управленческих задач организации становится создание достаточного и рационально организованного потока информации.

Управление бизнес-деятельностью организации предполагает принятие решений в соответствии со многими факторами внутренней и внешней микро- и макросреды. На результативность принимаемых решений влияет качество информационного ресурса в виде создания и использования собственного и внешнего информационного поля.

Собственное информационное поле целиком зависит от позиции самой организации по отношению к информационному ресурсу, так как формируется за счёт внутренних источников.

Что касается внешнего информационного поля, то задача его формирования и использования сопряжена с преодолением частичности, недостоверности, противоречивости, разнородности, недостаточности или избыточности информации, поступающей из разных источников и добываемой разными способами.

Для повышения качества информационного ресурса формируется информационная стратегия, отвечающая финансовым и организационным возможностям организации и возможностям персонала, где предусматриваются выбор наиболее достоверных источников, организация информационных потоков, разработка технологии сбора, передачи, переработки, хранения информации и обеспечение её безопасности. Поэтому проведение управленческого анализа в организации в первую очередь зависит от системы используемой экономической информации.

Современный взгляд на формирование информационных потоков дает основание рассматривать организацию со всеми её структурными подразделениями как единое информационно-аналитическое поле, совокупность определённым образом организованных информационных потоков со своим «эпицентром». Более актуальной видится важность формирования информации как ресурса бизнеса на современном уровне.

Информационным ресурсом в этом случае следует считать конкретные сведения содержательного характера, позволяющие обеспечить решение аналитической задачи.

Поскольку в управлении организацией должна присутствовать грамотно образованная информационная политика, способная превращать информацию в доход, появляются и возможности использования

информационного ресурса, которые требуют изменения взгляда и на саму информацию.

Так, в стратегии развития организации в русле её конкурентоустойчивости необходимо иметь информационную составляющую, включающую информацию о:

- потребителе, в том числе способности потребить продукт, платёжеспособности, сезонности потребления, потребительских предпочтениях;

- рыночном сегменте, в котором присутствует или куда желает войти организация и реализовать там возможности своего конкурентоустойчивого присутствия;

- новых рыночных нишах, сулящих доходность организации.

Для производственных предприятий реально и целесообразно организовать специальную информационную службу совместно с маркетинговой, выделенную в самостоятельный отдел или в виде подразделения в других отделах, занимающихся сбытовой или другой родственной экономической деятельностью.

Вполне допустимо объединение группы организаций по региональному или территориальному принципу для совместного использования информационной службы на правах собственности, аренды, договорных отношений. Это даёт возможность, коллективно используя дорогостоящие информационные, коммуникационные, компьютерные технологии, адаптированные к нуждам и возможностям объединяющихся организаций, максимально использовать обновлённый информационный ресурс.

Управленческий анализ бизнес-деятельности организации на базе информационных технологий, использование информационного ресурса позволяют оптимизировать управленческие процессы, снизить затраты за счёт исключения тех направлений деятельности, которые не приносят доходов. Переход на качественно новое использование информационного ресурса даёт возможность управления по слабым сигналам, свидетельствующим об изменениях во внешней среде организации.

В международной практике разработаны стандартные подходы к выполнению аналитических функций управления, основанных на сопоставлении данных, отражённых в отчётности организаций. Речь идёт прежде всего о материалах бухгалтерской (финансовой) отчётности, главным преимуществом которой является открытость для целей анализа.

С другой стороны, формировать базу информационного инструментария, ориентируясь только на данные внешней (финансовой) и внутренней (управленческой) отчётности, недостаточно, хотя она но-

сит постоянный характер. Целесообразно также привлекать данные, получение которых как бы специально «спровоцировано» в соответствии с поставленной целью.

Такую информацию можно назвать инициированной, так как она проявляется перманентно и востребуется по мере необходимости. Кроме того, бизнес-среда подразделяется на внешнюю и внутреннюю, что необходимо учитывать при формировании комплексного информационного пространства в границах инструментария управления.

На рисунке 1.3 изображена схема формирования информационного поля для проведения управленческого анализа деятельности организации. Информация, полученная из указанных источников, представляет собой высокотехнологичный инструмент, позволяющий проводить управленческий анализ бизнес-деятельности, оперативно реагировать на изменение хозяйственных ситуаций, обеспечивать мотивированность управленческих решений.

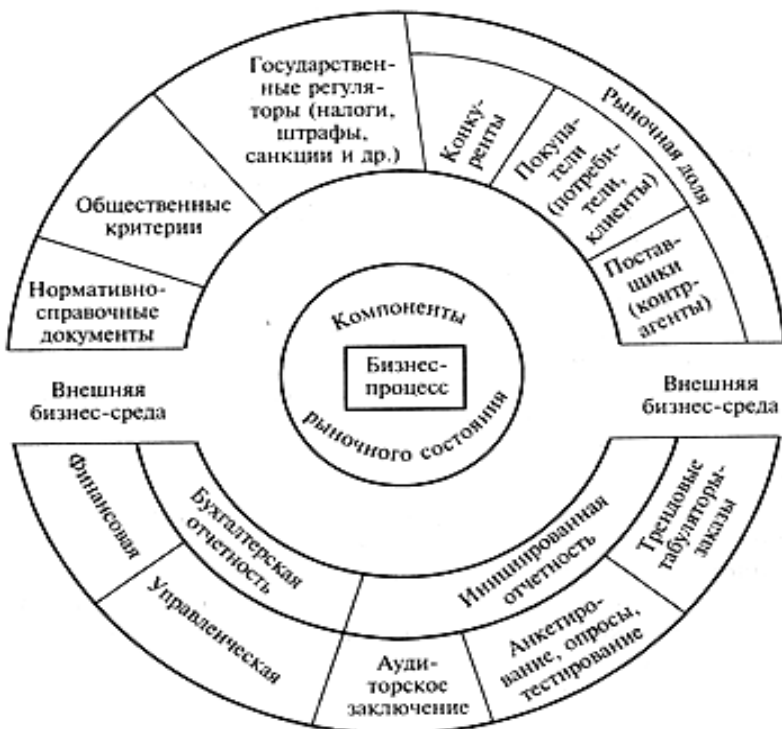


Рис. 1.3. Источники информации для управленческого анализа

Управленческий анализ является связующим звеном между информационными потоками организации и управленческими решениями. Однако не все потоки служат информационной базой, так как могут быть неоднородными по форме и содержанию. Чтобы потоки сведений стали сопряжёнными базовыми элементами, они должны быть подвергнуты предварительной обработке. Иными словами, информационные потоки, чтобы стать информационной базой управленческого анализа, должны быть соответствующим образом преобразованы и обработаны.

К основным требованиям, соблюдение которых обязательно при подготовке информации, относятся достоверность, объективность, оперативность, единство, рациональность, качество, соответствие целям и задачам и др. Кроме того, должны соблюдаться принципы комплексности и системности, поскольку информационные потоки исходят не только из внешней бизнес-среды, но и из внутренней.

Под информационной базой управленческого анализа понимается совокупность сведений, включающих достаточный и необходимый объём информации обо всех существенных направлениях деятельности организации для проведения процедур управленческого анализа и принятия на его основе обоснованных управленческих решений.

Информационная база управленческого анализа формируется под влиянием объективных факторов, среди которых определённое место занимает концептуальная (методологическая и методическая) компетентность субъекта анализа (аналитик), а также техническое и организационное сопровождение информационных потоков.

Для создания информационной базы необходимо:

- определить объём, содержание, виды, периодичность анализа;
- обосновать методику аналитических процедур;
- выявить воздействующие факторы;
- сформировать систему показателей и параметров;
- определить общую потребность и характер информации по локальным целям;
- установить источники информации;
- проверить качество информации.

Таким образом, сбор, оценка и подготовка информации – один из первых (главных) этапов анализа, предопределяющих правильность его выводов, а, следовательно, и обоснованность принимаемых управленческих решений.

Всю информацию, необходимую для проведения управленческого анализа на предприятии любой отрасли, можно разделить на следующие категории.

Внутренняя информация:

- учётная информация;
- внеучётная информация.

Внешняя информация:

- нормативно-правовая база;
- рыночные показатели;
- справочная информация;
- информация СМИ.

Большую часть всей информационной базы составляет внутренняя информация. Учётная информация включает в себя данные бухгалтерского, статистического и оперативного учёта.

В рамках бухгалтерского учёта выделяют управленческий и финансовый учёт.

Поскольку любой анализ черпает информацию из бухгалтерского учёта, непосредственное влияние на организацию управленческого анализа будут оказывать наличие и уровень развития системы управленческого учёта на предприятии. Там, где не ведётся управленческий учёт, проведение управленческого анализа будет чрезвычайно затруднено бедностью информации.

Недостаточный уровень развития управленческого учёта ведёт к формированию неполной, фрагментарной информационной базы. В данном случае процесс организации управленческого анализа потребует больших трудозатрат.

Управленческий учёт готовит, интерпретирует, обобщает, оформляет и передаёт внутренним пользователям информацию для дальнейшего тщательного анализа.

К внеучётным внутренним источникам можно отнести: плановые данные; внутренние нормативы (лимиты); акты различных проверок (налоговых, аудиторских, материалы инвентаризации, ревизии и т.д.); докладные, служебные и пояснительные записки сотрудников организации.

Большое значение в методике управленческого анализа имеет внешняя информация. Объёмный блок внешней информации – законодательство. Аналитик должен не только учитывать современное состояние вопроса, но и моделировать ситуацию с учётом изменений в законодательстве.

Решения менеджеров зачастую зависят от рыночной конъюнктуры. Изменение состояния ресурсных рынков и рынков сбыта может существенно влиять на управленческие действия.

Аналитики в процессе своей деятельности собирают также справочную информацию: цены на товары конкурентов, на оборудование и т.д.

Информация, необходимая для проведения управленческого анализа, может быть почерпнута также из средств массовой информации (СМИ). Например, сюда относится периодическая печать, публикующая годовые отчёты наиболее крупных фирм, сведения о выпуске отдельных видов продукции, кадровой политике, кадровых перестановках и т.д.

Вся необходимая информация должна быть классифицирована по группам в зависимости от связи с системой управления. Выделение входной, выходной, первичной и производной информации позволяет выяснить общее направление формирования информационной базы. Более глубокое представление даёт классификация информации по насыщенности (достаточная, недостаточная, избыточная), объективности отражения (достоверная, недостоверная), времени образования (первичная, вторичная), характеру применения (постоянная, переменная), целевому назначению (полезная, бесполезная), связи с управляемой системой (внешняя, внутренняя), времени получения и периоду использования (плановая, нормативная, оперативная).

4. Характеристика отраслей экономики.

В последней официально утверждённой версии ОКВЭД выделены следующие отрасли народного хозяйства.

Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство. Данный раздел охватывает использование природных ресурсов растительного и животного происхождения. Он включает деятельность по выращиванию сельскохозяйственных культур, разведению животных (как сельскохозяйственных, так и диких), заготовке леса и сбору дикорастущих лесопроductов, а также деятельность, связанную с воспроизводством и защитой лесов.

Рыболовство, рыбоводство. Рыболовство – это использование морских и пресноводных рыбных и прочих биоресурсов посредством лова рыбы, ракообразных, моллюсков и сбора прочих морских продуктов, например жемчуга, губок и т.п.. Рыбоводство включает разведение рыбы, включая декоративных рыб, и прочих водных биоресурсов.

В этом разделе классифицируются виды деятельности, которые, как правило, включают процесс производства за собственный счёт (например, разведение устриц для производства жемчуга).

Добыча полезных ископаемых. Этот раздел включает добычу полезных ископаемых, встречающихся в природе в виде твёрдых пород (уголь, руда), в жидком состоянии (нефть) или в газообразном состоянии (природный газ). Добыча полезных ископаемых может осуществляться способами подземной и открытой разработки месторождений, а также путём эксплуатации скважин. Сюда относятся процессы, связанные с транспортированием и реализацией минерального сырья, такие как дробление, размалывание, обогащение, сушка, сжижение природного газа и агломерация твёрдых топлив.

Обрабатывающие производства. В разделе классифицируются виды деятельности по переработке материалов, веществ или полуфабрикатов в новую продукцию с использованием механических, физических или химических процессов производства. Перерабатываемые материалы, вещества или полуфабрикаты – сырьё, являющееся продукцией сельского хозяйства, лесного хозяйства, рыболовства, добычи полезных ископаемых, некоторых других видов деятельности. К обрабатывающим производствам относятся такие хозяйствующие субъекты, как заводы, фабрики и аналогичные предприятия, использующие в своей деятельности силовые и рабочие машины, а также подъемно-транспортное оборудование.

Производство и распределение электроэнергии, газа воды. Этот раздел включает деятельность по снабжению электроэнергией, газом, паром и водой с использованием постоянной инфраструктуры (сетей) трубопроводов и линий электропередачи. Размер сетей не имеет существенного значения, включается также электро-, газо-, тепло- и водоснабжение транспортных стоянок и многоквартирных домов. Производство, эксплуатация инфраструктуры и снабжение конечных потребителей может осуществляться одними и теми же или различными предприятиями. Предприятия, осуществляющие электро- и/или газоснабжение, и/или теплоснабжение, и/или водоснабжение, классифицируются в соответствии с их основным видом деятельности.

Строительство. Эта группировка включает производство общестроительных работ и работ, требующих специальной квалификации для строительства зданий и инженерных сооружений, монтаж инженерного оборудования зданий и сооружений, производство отделочных и завершающих работ. Группировка включает новое строитель-

во, ремонт, реконструкцию, возведение зданий и сооружений из сборных конструкций на строительной площадке, а также строительство временных объектов. К общестроительным работам относится строительство жилых зданий, административных зданий, магазинов и других общественных и коммунальных зданий, сельскохозяйственных зданий и т.п. или строительство сооружений, таких как автодороги, улицы, мосты, тоннели, железные дороги, аэродромы, порты и другие водные объекты, ирригационные системы, канализационные системы, промышленные объекты, трубопроводы и линии электропередачи, спортивные сооружения и т.п.

Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования. Этот раздел включает оптовую и розничную торговлю (перепродажу без изменения) любыми видами товаров и предоставление услуг, связанных с продажей товаров. Оптовая и розничная торговля являются последними этапами в распространении товаров. В этот раздел включаются также ремонт автотранспортных средств и установка и ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования. Сюда включается также деятельность товарных брокеров, комиссионеров, агентов, оптовиков-скупщиков, а также кооперативных организаций, занимающихся сбытом сельскохозяйственной продукции. Деятельность по оптовой торговле часто сопровождается сборкой товаров, сортированием крупных партий товаров, их делением на более мелкие партии, переупаковыванием, перераспределением товаров небольшими партиями, например фармацевтической продукции, хранением, охлаждением, доставкой и установкой товаров, участием в рекламировании и продвижении товаров и разработке товарных этикеток.

Гостиницы и рестораны. Эта группировка включает предоставление мест для проживания и/или обеспечение готовой кулинарной продукцией и напитками для потребления на месте. Предоставление услуг по обеспечению проживания может совмещаться с обеспечением питанием, так как эти два вида деятельности часто объединены в деятельность одного предприятия. Различные хозяйствующие субъекты могут предоставлять широкий набор дополнительных услуг. Деятельность по обеспечению кулинарной продукцией для потребления на месте осуществляется в традиционных ресторанах, заведениях самообслуживания, на предприятиях питания, отпускающих также продукцию на вынос, а также прочими временными или постоянными предприятиями питания, с предоставлением или без предоставления мест

для сидения. Решающим является тот факт, что для средств обслуживания, обеспечивающих эту деятельность, не имеет значения кулинарная продукция, предложенная для потребления на месте.

Транспорт и связь. Сюда относится деятельность сухопутного, водного, воздушного и космического транспорта, а также почтовая и курьерская деятельность, заключающаяся в сборе (приёме), пересылке и доставке почтовой корреспонденции (писем, посылок и т.п.). В настоящее время наряду с государственными предприятиями в области почтовой связи существуют различные частные почтовые предприятия. В данной группировке классифицирована деятельность как национальной почты, так и ненациональных почтовых предприятий. Кроме того, сюда относится деятельность в области электросвязи.

Финансовая деятельность. Данная деятельность подразделяется на две большие группы: финансовое посредничество и страхование. Финансовое посредничество включает деятельность, связанную с получением и перераспределением финансовых средств, кроме средств, предназначенных для целей страхования (обязательного социального страхования). Страхование предполагает долгосрочное и краткосрочное покрытие страховых рисков с элементом сбережения или без него.

Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг. Этот раздел включает: операции с недвижимым имуществом; аренду машин и оборудования без оператора и прокат прочих бытовых изделий и предметов личного пользования; деятельность, связанную с вычислительной техникой; научные исследования и разработки; деятельность в области права, бухгалтерского учёта и аудита, консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления предприятием; деятельность в области архитектуры, инженерных изысканий и предоставление технических консультаций в этих областях; испытания и анализ; рекламную деятельность; наём рабочей силы и подбор персонала; проведение расследований и обеспечение безопасности; чистку и уборку помещений, оборудования и транспортных средств. Перечисленные виды деятельности сосредоточены главным образом в сфере предпринимательской деятельности. Но многие из них могут относиться и к домашним хозяйствам, например прокат бытовых изделий и предметов личного пользования, деятельность в области баз данных, деятельность в области права, предоставление услуг в области проведения расследований и обеспечения безопасности, оформления помещений или фотографии.

Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование. Данный раздел включает деятельность, обычно осуществляемую государственными учреждениями. Юридический или институциональный статус сам по себе не является при этом определяющим фактором. Этот раздел включает учреждения, которые являются частью местных или центральных органов власти и которые осуществляют управление в определённом аспекте. Сюда относятся виды деятельности: обеспечение безопасности, правосудие, охрана общественного порядка, международная деятельность и т.д.; управление общего характера (т.е. исполнительная и законодательная власть, управление финансами и т.д. на всех уровнях государственного управления); контроль и надзор за учреждениями социально-экономической сферы; управление в сфере обязательного социального страхования.

Образование. Эта группировка включает виды деятельности, связанные с государственными, муниципальными, негосударственными (частными) образовательными учреждениями всех видов. Образовательные программы осваиваются в общеобразовательных учреждениях в очной, очно-заочной (вечерней), заочной формах, а также в форме семейного образования, самообразования, экстерната. Допускается сочетание различных форм получения образования. Каждый уровень образования включает деятельность специальных (коррекционных) образовательных учреждений классов, групп, обеспечивающих лечение, воспитание и обучение, социальную адаптацию и интеграцию в общество детей и подростков с физическими и умственными недостатками. В данной группировке классифицируется образование для взрослых, по содержанию соответствующее определённым уровням общего образования. Эта группировка также включает прочие виды образования и обучения, например обучение в школах водителей транспортных средств.

Здравоохранение и предоставление социальных услуг. Сюда входят: деятельность больничных учреждений широкого профиля и специализированных; врачебная практика; стоматологическая практика; прочая деятельность по охране здоровья; ветеринарная деятельность. Предоставление социальных услуг с обеспечением проживания включает деятельность, осуществляемую круглосуточно, направленную на оказание социальной помощи детям, престарелым и особым категориям лиц с несколько ограниченными возможностями ухода за собой, но в которой лечение и образование не являются основными элементами: деятельность приютов для сирот (детских домов, домов

ребёнка), интернатов и общежитий для детей, круглосуточных яслей, домов для престарелых, домов (интернатов) для лиц с физическими или умственными недостатками, в том числе для слепых, глухих и немых, реабилитационных заведений (без лечения) для наркоманов и алкоголиков, приютов для бездомных, заведений, обеспечивающих уход за матерями-одиночками и их детьми и т.п.

Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг. Эта группировка включает: сбор и обработку отходов производства и потребления не для дальнейшего использования в процессе промышленной переработки, а с целью удаления и выявления более или менее ценных продуктов; прочие виды деятельности, такие как уборка территории, очистка от снега и т.п.; деятельность общественных объединений; деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта; предоставление персональных услуг.

Деятельность домашних хозяйств. Данная группировка строго ограничивает виды деятельности домашних хозяйств с наёмными работниками, такими как горничные, повара, официанты, слуги, дворецкие, прачки, садовники, привратники, конюхи, шоферы, сторожа, гувернантки, приходящие няни, домашние учителя, секретари и т.п. Это позволяет наёмным домашним работникам определять виды деятельности их работодателя при учёте и регистрации, даже при условии, что работодатель является физическим лицом. Продукция, произведённая для собственного потребления, рассматривается как нерыночная и оценивается в национальных счетах согласно стоимости наёмного труда. Эти услуги не могут предоставляться компаниями.

Деятельность экстерриториальных организаций. Сюда относятся: деятельность международных организаций (Организации Объединённых Наций и её специализированных учреждений и т.п., Европейских сообществ, Европейской ассоциации свободной торговли, Организации экономического сотрудничества и развития, Совета таможенного сотрудничества, Организации стран-экспортёров нефти, Международного валютного фонда, Всемирного банка и т.п.); деятельность дипломатических и консульских миссий, если они учитываются по месту их размещения, а не по стране, которую они представляют; деятельность органов Содружества Независимых Государств.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие функции управления вы знаете?
2. Что представляют собой субъекты и объекты управления?
3. Чем представлены управляющие воздействия?
4. Что такое управленческое решение?
5. На какие группы можно разделить всю информацию, необходимую для проведения управленческого анализа на предприятии любой отрасли?
6. Какую информацию можно отнести к внутренней и внешней?
7. Какие отрасли экономики вы знаете?

2. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

1. Специфика промышленной отрасли.
2. Структура активов.
3. Структура источников финансирования.

1. Специфика промышленной отрасли.

Промышленная отрасль – это совокупность однородных предприятий, характеризующихся единством потребительского или экономического назначения производимой продукции, общностью перерабатываемого сырья, используемой материально-технической базы и профессионального состава кадров.

Промышленные предприятия могут осуществлять свою деятельность в добывающей и перерабатывающей промышленности.

В рамках добывающей промышленности выделяют добычу:

- каменного, бурого угля и торфа;
- сырой нефти и природного газа;
- урановой и ториевой руд;
- металлических руд;
- прочих полезных ископаемых.

К перерабатывающим производствам относятся:

- производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака;
- текстильное и швейное производство;
- обработка древесины и производство изделий из дерева;
- целлюлозно-бумажное производство;
- издательская и полиграфическая деятельность;
- производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов;
- химическое производство;
- производство резиновых и пластмассовых изделий;
- производство прочих неметаллических минеральных продуктов;
- металлургическое производство и производство готовых металлических изделий;
- производство машин и оборудования;
- производство транспортных средств и оборудования;
- обработка вторичного сырья;
- производство и распределение электроэнергии, газа и воды;
- прочие производства.

Общепромышленная специфика промышленного предприятия находит своё отражение в его финансовом и инвестиционном циклах.

Финансовый цикл – это совокупность стадий кругооборота (обращения) оборотного капитала предприятия с момента закупки необходимых для обеспечения текущей деятельности оборотных ресурсов до момента поступления средств за реализованную продукцию (работы, услуги) и расчётов с кредиторами (поставщиками оборотных ресурсов). Длительность финансового цикла в промышленности сильно варьируется по отраслям: от нескольких недель (лёгкая и пищевая промышленность) до нескольких месяцев (тяжёлое машиностроение).

Инвестиционный цикл – это кругооборот (период воспроизводства) основного капитала предприятия с начала эксплуатации основных средств до их полного износа (амортизации). Продолжительность инвестиционного цикла определяется сроком амортизации основных средств, который может составлять более десяти лет в зависимости от физических особенностей и технологических характеристик используемого в хозяйственной деятельности компании основного капитала (зданий, сооружений, оборудования и т.д.).

Финансовый и инвестиционный циклы предприятия взаимосвязаны. Одним из направлений использования чистой прибыли (конечный результат очередного финансового цикла) являются вложения (инвестиции) в воспроизводство основного капитала. С другой стороны, капитальные (основные) активы компании являются необходимым условием обеспечения очередного финансового цикла и влияют на величину чистой прибыли (через амортизационные отчисления как одну из статей текущих затрат).

Кроме того, существенными признаками отрасли являются следующие.

1. Наличие определённого числа самостоятельных однородных предприятий.
2. Единство потребительского или экономического назначения производимого в отрасли продукта.
3. Определённая однородность перерабатываемого исходного сырья.
4. Единая, специфическая для данной отрасли материально-техническая база, специализированная в виде определённой системы машин и способная осуществить заданную технологию изготовления конкретного продукта отрасли.
5. Своеобразный состав кадров, персонала, сформированного в соответствии с требованиями указанных признаков – кадры пищевиков, машиностроителей, металлургов и т.д.

Отрасли промышленности производят как средства производства (группа «А»), так и предметы потребления (группа «Б»). Конечной целью промышленности является производство предметов потребления, а средства производства предназначены для осуществления этого. В разных отраслях промышленности соотношение этих групп своё.

Каждая отрасль промышленности формируется сообразно с учётом её специфики. Исходя из изложенного пищевую промышленность, например, можно определить как совокупность отраслей промышленности и отдельных производств, специализированных на выпуске продуктов питания. Пищевая промышленность – это часть всей промышленности, объединяющая совокупность однородных пищевых и перерабатывающих предприятий, характеризуемая единством потребительского назначения производимого конечного продукта пищевого назначения, перерабатывающая, как правило, сырьё сельскохозяйственного происхождения и располагающая специфичной материально-технической базой в виде системы машин и аппаратов и соответствующим составом кадров пищевиков. В состав пищевой промышленности входит более 40 специализированных отраслей, подотраслей и отдельных производств. Всех их объединяет, прежде всего, единство потребительского назначения производимого специфического продукта – продукта питания, что, в свою очередь, определяет специфические требования к исходному сырью, применяемой технологии, системе машин и всей материально-технической базе и, конечно же, к персоналу.

Точно так же можно сформулировать понятие машиностроительной, металлургической, лёгкой промышленности и других отраслей и дать им соответствующую характеристику.

Отрасли промышленности классифицируются по различным направлениям в зависимости от характерных признаков, лежащих в основе формирования отрасли, – от назначения продукции, характера используемого сырья, применяемой технологии и т.д.

В зависимости от особенностей организации производства различают сезонные и несезонные отрасли. К сезонным отраслям относятся, как правило, большинство перерабатывающих отраслей агропромышленного комплекса, т.е. специализированных на первичной обработке сезонного сельскохозяйственного сырья, и ряд других отраслей добывающей и обрабатывающей промышленности.

По способу обработки сырья и полупродуктов, т.е. в зависимости от применяемой технологии и соответственно используемой системы машин и аппаратов промышленность делится на отрасли с преобладанием биохимической, микробиологической и химической основы и

отрасли с преобладающей механической основой обработки предметов труда. К первым, использующим аппаратные процессы, типично относятся химическая, микробиологическая, отдельные отрасли пищевой промышленности; ко вторым, применяющим систему машин, – машиностроительная, лёгкая, часть отраслей пищевой промышленности.

Промышленность тесно связана со всеми отраслями народного хозяйства. На её долю падает значительная часть перевозимых различными видами транспорта грузов. Отрасли промышленности – крупнейшие заказчики строительства. Весьма тесные связи имеют место между промышленностью, сельским хозяйством, строительством, транспортом. Именно объективно сложившиеся тесные взаимосвязи между этими крупнейшими отраслями сформировали агропромышленный комплекс, топливно-энергетический комплекс, домостроительный и т.д.

Ведущая роль промышленности в системе народно-хозяйственного комплекса и всей национальной экономики общеизвестна и очевидна.

Именно промышленность технически вооружает и перевооружает всё народное хозяйство, генерирует и поставляет передовые индустриальные технологии другим отраслям. Наконец, в ней производится более половины валового внутреннего продукта и национального дохода.

2. Структура активов.

Структуризация совокупных активов промышленного предприятия для целей проведения управленческого анализа определяется функциональным местом отдельных категорий активов в обеспечении финансового и инвестиционного циклов. В этом плане первичным является разграничение *внеоборотных* (основных, капитальных) *активов*, процесс воспроизводства которых происходит в рамках инвестиционного цикла, и *оборотных активов*, «циркулирующих» в финансовом цикле. В свою очередь:

1) внеоборотные активы подразделяются на следующие группы: нематериальные активы, результаты исследований и разработок, нематериальные и материальные поисковые активы, основные средства, доходные вложения в материальные ценности, финансовые вложения, отложенные налоговые активы, прочие активы. В целом внеоборотные активы формируют общие условия (капитальную инфраструктуру) деятельности предприятия, при этом каждая из указанных групп имеет свои особенности:

- нематериальные активы – неденежные активы, не имеющие физической формы;

- результаты исследований и разработок представляют собой затраты фирмы на завершённые научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, давшие положительный результат, но не относящиеся к нематериальным активам;

- нематериальные поисковые активы являются стоимостью нематериальных затрат на поиск, разведку и оценку месторождений. К ним относятся: права на выполнение работ по поиску, разведке и оценке месторождений полезных ископаемых, подтверждённые наличием соответствующих лицензий; информация, полученная в результате топографических, геологических и геофизических исследований; результаты разведочного бурения; результаты отбора образцов; иная геологическая информация о недрах; оценка коммерческой целесообразности добычи;

- к материальным поисковым активам, как правило, относятся используемые в процессе поиска, оценки месторождений полезных ископаемых и разведки полезных ископаемых:

- а) сооружения (система трубопроводов и т.д.);

- б) оборудование (специализированные буровые установки, насосные агрегаты, резервуары и т.д.);

- в) транспортные средства;

- основные средства представляют собой часть производственного потенциала предприятия, непосредственно задействованную в текущей хозяйственной деятельности и процессе создания готовой продукции;

- доходные вложения в материальные ценности – вложения организации в часть имущества, здания, помещения, оборудование и другие ценности, имеющие материально-вещественную форму, предоставляемые организацией за плату во временное пользование (временное владение и пользование) с целью получения дохода;

- финансовые вложения отражают приобретённые фирмой акции, облигации, финансовые векселя и другие ценные бумаги; предоставленные другим организациям займы; депозитные вклады в кредитных организациях; дебиторскую задолженность, приобретённую на основании уступки права требования и прочие аналогичные вложения;

- отложенные налоговые активы – это доля отложенного налога на прибыль, приводящая к уменьшению суммы налога на прибыль, который должен быть уплачен в последующих отчётных периодах;

- прочие внеоборотные активы;

2) оборотные (текущие) активы представляют собой «текущие остатки» на каждый конкретный момент времени по различным стадиям финансового цикла – закупкам материальных оборотных ресурсов, производству, хранению, сбыту, погашению дебиторской задолженности:

- авансы, выданные поставщикам сырья, материалов и комплектующих (стадия закупки материальных оборотных ресурсов);
- сырьё, материалы, комплектующие (стадия хранения материальных оборотных ресурсов);
- незавершённое производство (стадия производства);
- готовая продукция (стадия хранения);
- дебиторская задолженность (стадия реализации);
- денежные средства (стадия финансовых поступлений от покупателей и заказчиков в счёт поставленной продукции).

К оборотным активам также относятся вложения средств с коротким сроком окупаемости и возвратности (расходы будущих периодов, финансовые вложения).

Обусловленность структуры оборотных активов принадлежностью к отдельным стадиям финансового цикла определяет различную степень ликвидности отдельных категорий оборотных средств. Под **ликвидностью** понимается возможность активов превращаться в денежную наличность. В этой связи выделяют три основные группы оборотных активов:

- денежные средства и денежные эквиваленты, а также краткосрочные финансовые вложения – наиболее ликвидные оборотные активы;
- дебиторская задолженность – оборотные активы со средней степенью ликвидности;
- материальные оборотные средства (запасы сырья и материалов, остатки незавершённого производства, запасы готовой продукции, сюда же примыкают расходы будущих периодов) – наименее ликвидные оборотные активы.

В целом вышеописанный подход соблюдается в классификации оборотных активов в законодательно установленной форме финансовой отчётности «Бухгалтерский баланс».

Структура активов промышленного предприятия, являющаяся основой составления управленческого баланса (для целей проведения анализа хозяйственной деятельности), приведена на рис. 2.1.



Рис. 2.1. Структура активов промышленного предприятия для целей проведения управленческого анализа

3. Структура источников финансирования.

Первичным является разграничение совокупных пассивов промышленного предприятия по линии:

- собственные средства (акционерный капитал и накопленная прибыль);
- заёмные средства (кредиты и займы, кредиторская задолженность и прочие расчёты).

С точки зрения финансового обеспечения кругооборота капитала (т.е. финансового и инвестиционного циклов) существенными являются, с одной стороны, совокупная величина **долгосрочных источников финансирования** (собственные средства и долгосрочные заёмные средства), а с другой – величина **краткосрочных источников финансирования** (текущих пассивов, т.е. обязательств к погашению). Долго-

срочные пассивы обеспечивают создание необходимых общих условий кругооборота капитала, т.е. формируют величину основных активов и начальную величину оборотных средств, необходимую для «запуска» процесса обращения (финансового цикла). Иными словами, долгосрочные источники финансирования являются *первичными* по отношению к текущей хозяйственной деятельности. В противоположность этому, краткосрочные обязательства (текущие пассивы) возникают в результате финансового цикла, т.е. являются *результатом* текущей хозяйственной деятельности.

В целом структура пассивов предприятия может быть представлена следующим способом (рис. 2.2).

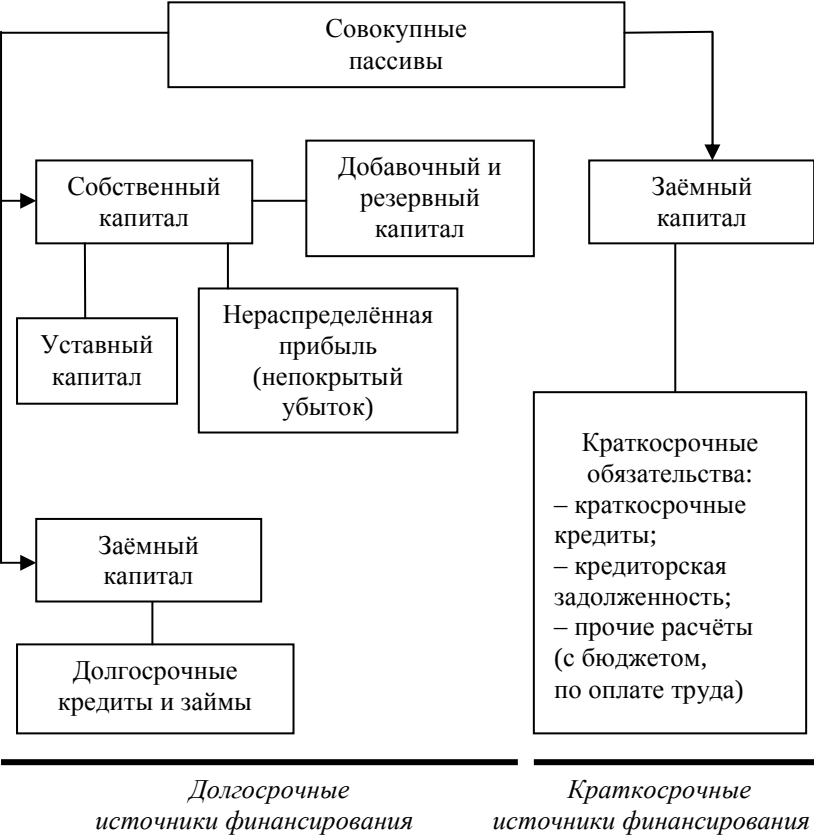


Рис. 2.2. Структура пассивов промышленного предприятия для целей проведения управленческого анализа

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие виды деятельности можно отнести к обрабатывающим производствам?
2. Какие виды деятельности можно отнести к добывающей промышленности?
3. Что такое отрасль и чем предопределено деление предприятий по отраслям (видам экономической деятельности)?
4. Какие основные отрасли приведены в ОКОНХ?
5. Сформулируйте определения финансового и операционного циклов.
6. Что понимается под ликвидностью активов?
7. На какие основные группы делятся активы и обязательства промышленного предприятия?

3. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

1. Особенности проведения аналитических исследований в сельском хозяйстве.
2. Анализ условий хозяйствования, размеров и структуры предприятий АПК.
3. Анализ продукции растениеводства.
4. Анализ производства продукции животноводства.

1. Особенности проведения аналитических исследований в сельском хозяйстве.

По своему содержанию и задачам анализ хозяйственной деятельности в агропромышленном комплексе почти не отличается от анализа в других отраслях национальной экономики, однако имеются некоторые особенности в методике его проведения, которые обусловлены спецификой этой отрасли производства. Остановимся на них подробнее.

1. Результаты хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий во многом зависят от природно-климатических условий. Поскольку дожди, засуха, морозы и другие природные явления могут значительно уменьшить сборы урожая, снизить продуктивность труда и другие показатели, при анализе хозяйственной деятельности необходимо учитывать природно-климатические условия каждого года и каждого хозяйства. Для получения правильных выводов о результатах хозяйственной деятельности показатели текущего года должны сопоставляться не с прошедшим годом, как это делается на промышленных предприятиях, а со средними данными за предшествующие 3 – 5 лет.

2. Для сельского хозяйства характерна сезонность производства. В связи с этим на протяжении года неравномерно используются трудовые ресурсы, техника, материалы, неритмично реализуется продукция, поступает выручка. Так, зерноуборочные комбайны могут быть использованы только 10 – 20 дней в году, сеялки – 5 – 10, картофелеуборочные комбайны – 20 – 30 дней. Эту особенность также необходимо учитывать при анализе хозяйственной деятельности, в частности таких показателей, как обеспеченность и использование основных средств производства, земельных, трудовых и финансовых ресурсов.

3. В сельском хозяйстве процесс производства очень длительный и не совпадает с рабочим периодом. Многие показатели можно считать только в конце года. В связи с этим наиболее полный анализ в

растениеводстве можно сделать только по результатам года. В течение года анализируется выполнение плана агротехнических мероприятий по периодам сельскохозяйственных работ, отклонение от нормативных затрат на единицу выполненных работ.

4. Сельскохозяйственное производство имеет дело с живыми организмами. Поэтому на уровень его развития оказывают влияние не только экономические, но и биологические, химические и физические законы, что усложняет измерение влияния факторов на результаты хозяйственной деятельности. В то же время учёт действия этих законов имеет исключительное значение при анализе деятельности предприятий.

5. Основным средством производства в сельском хозяйстве является земля, природные особенности которой неразрывно связаны с климатическими условиями. В отличие от других отраслей экономики, где точно известна экономическая эффективность и производственная мощность всех фондов, продуктивность земли не поддаётся точному учёту и под влиянием разных факторов меняет природный и экономический характер. Причём земля как главное средство производства не только не изнашивается, но и наоборот, улучшается, если её правильно использовать.

6. Одной из особенностей этого средства производства является то, что земля чрезвычайно универсальна. Известно, что в промышленности на отдельном заводе, как правило, можно осуществлять производство только соответствующего вида продукции. В сельском хозяйстве на одной и той же земле можно производить многочисленные виды продукции. В результате ей свойственны такие особенности, как универсальность производства, слабая концентрация, многоотраслевой характер, более низкий уровень производительности труда. В этой связи анализ хозяйственной деятельности предприятий должен содействовать высокопроизводительному использованию земли, последовательному развитию наиболее полезных в условиях хозяйства направлений деятельности.

7. Сельское хозяйство отличается от других отраслей производства также и тем, что в нём часть продукции используется на собственные цели в качестве средств производства: семена, фураж, животные. Поэтому объём реализованной продукции обычно намного меньше произведённой.

8. С учётом специфики сельского хозяйства для оценки деятельности сельскохозяйственных предприятий используется много специфических показателей (урожайность зерновых культур, продуктивность скота, жирность молока и др.). Обобщающие показатели, применяемые во всех отраслях народного хозяйства (себестоимость продук-

ции, прибыль, рентабельность, оборачиваемость оборотных средств и пр.), не отражают специфику сельскохозяйственного производства. Это обуславливает некоторые особенности их анализа.

9. Вместе с тем нужно отметить, что в сельском хозяйстве больше, чем в промышленности однотипных предприятий, осуществляющих производство примерно в одинаковых природно-климатических условиях. Поэтому в отличие от промышленных предприятий здесь можно более широко применять межхозяйственный сравнительный анализ. Это позволяет точнее оценивать результаты хозяйственной деятельности, выявлять передовой опыт других хозяйств.

10. Наличие широкой базы для сравнения как в рамках отдельного предприятия, так и в масштабах региона, округа позволяет чаще использовать в анализе следующие приёмы: составление параллельных и динамических рядов, аналитические группировки, корреляционный анализ, многомерный сравнительный анализ и др.

Источники информации для проведения анализа весьма разнообразны и специфичны. Основные данные для проведения анализа содержатся:

- в годовой отчётности предприятий агропромышленного комплекса, которая по своему составу и содержанию гораздо шире, чем у промышленных предприятий;
- в плане-проекте внутрихозяйственного землепользования, в данных текущего учёта, во внеучётных источниках информации, в сведениях о результатах деятельности аналогичных предприятий.

2. Анализ условий хозяйствования, размеров и структуры предприятий АПК.

Чёткая характеристика предприятия и условий, в которых оно находится, способствует правильной ориентации в дальнейшем анализе. Условия хозяйствования можно разделить на три группы:

- 1) природные и климатические условия;
- 2) месторасположение хозяйства;
- 3) экономические условия производства.

Каждая из этих групп может быть охарактеризована соответствующей системой показателей.

Из природных условий на результаты хозяйственной деятельности наибольшее влияние оказывают особенности рельефа местности, типы почв, наличие водных ресурсов и гидрологические особенности, естественная растительность и агроклиматические условия.

Рельеф местности может быть равнинным, холмистым, гористым и т.д. Он характеризуется высотой возвышенностей, крутизной и на-

правлением склонов, развитием сети оврагов и т.д. Рельеф обуславливает процессы эрозии, необходимость их предупреждения, способы использования земли, рациональные приёмы передвижения средств механизации.

Почва – основное незаменимое средство производства в сельском хозяйстве, которое оказывает определяющее влияние на урожайность сельхозкультур, эффективность земледелия, на потребность в различных видах машин и орудий, на уровень их производительного использования. Для характеристики состояния почвы используются следующие показатели:

- тип почв (чернозёмные, песчаные и др.), содержание гумуса и микроэлементов в почве;
- мощность гумусного слоя (горизонта);
- механический состав почвы;
- качественная оценка сельских угодий (в баллах);
- средний размер полей; доля угодий, требующих известкования и гипсования;
- доля улучшенных угодий в общей их площади и т.д.

Водные ресурсы и гидрологические особенности – сеть источников воды, сроки интенсивности паводков, обводнённость и водообеспеченность, качество воды, уровень подпочвенных вод.

При изучении климатических явлений необходимо обратить внимание на такие особенности, как:

- среднегодовое количество осадков, их распределение по периодам года;
- продолжительность залегания и толщина снежного покрова;
- глубина промерзания почвы;
- даты первых и последних заморозков;
- продолжительность безморозного периода и периодов со среднесуточной температурой выше 0 °С, выше +5 и +10 °С;
- число солнечных дней в году и в безморозный период.

Для оценки месторасположения хозяйства необходима информация о географическом положении, территориальном местоположении, наличии внутренней и внешней связи и инфраструктуре.

Географическое положение предприятия – это принадлежность его к крупному природно-экономическому району (Центрально-Чернозёмный, Западно-Сибирский и т.п.) и микрорайону.

Территориальное положение характеризуется расстоянием от областного и районного центров, железнодорожных станций, пристаней, снабженческих, перерабатывающих, ремонтных предприятий, а также от крупных центров промышленности, науки и культуры.

Внутренняя, внешняя связь и инфраструктура – это телефон, телеграф, собственные радиостанции, электрификация, теплофикация и газоснабжение производственных, культурных и жилищно-бытовых комплексов, число населённых пунктов, их размеры, численность и состав населения и т.д.

К экономическим условиям относятся обеспеченность предприятий земельными и трудовыми ресурсами, основными и оборотными фондами. Наиболее важные пропорции, которые следует учитывать в процессе анализа условий деятельности, характеризуются показателями количества поголовья животных на 100 га сельскохозяйственных угодий, фондообеспеченности, фондовооружённости, обеспеченности животных кормами, помещениями и т.д.

После оценки условий хозяйствования сельхозпредприятия необходимо оценить его размеры и структуру.

Размеры предприятия характеризуют прямые показатели объёмов производства товарной и валовой продукции. Дополнительными косвенными показателями являются среднесписочная численность работников, площадь сельхозугодий, поголовье скота (в переводе на условные головы), наличие основных фондов.

Организационная структура предприятия определяется числом внутрипроизводственных единиц – отделений, участков, бригад, ферм, животноводческих комплексов, промышленных, подсобных и вспомогательных производств. Размеры этих подразделений характеризуются натуральными показателями: число работающих, земельная площадь, число голов скота, выход продукции в натуральном и стоимостном выражении.

Структура управления предприятием определяется совокупностью органов управления и управленческих работников, системой их подчинения и взаимоотношениями в процессе управления предприятием, его отраслями и подразделениями. В процессе анализа выявляется, насколько полно отвечает действующая на предприятии структура управления его условиям, размерам, специализации и т.д.

3. Анализ продукции растениеводства.

Растениеводство – это отрасль сельского хозяйства, занимающаяся возделыванием культурных растений (сельскохозяйственных культур) для обеспечения населения продуктами питания, животноводства – кормами, многих отраслей народного хозяйства – сырьём.

Анализ производства продукции растениеводства целесообразно начинать с изучения его динамики в сопоставимых ценах и в натуральных единицах за 5 – 10 лет как по отдельным культурам, так и в целом по растениеводству с оценкой произошедших изменений.

Большое значение для оценки деятельности хозяйства имеет анализ выполнения плана по объёму продукции растениеводства как по хозяйству в целом, так и по отдельным бригадам и другим подразделениям. С этой целью фактические валовые сборы продукции по каждой культуре сопоставляют с запланированными, выявляют процент выполнения плана и отклонения от него.

На следующем этапе необходимо установить факторы и причины изменения объёма производства продукции (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Основные причины изменения объёмов производства продукции растениеводства

В первую очередь необходимо выявить влияние факторов первого порядка с использованием детерминированной факторной модели валового сбора

$$BC = (S - S_r)Y_r,$$

где BC – валовой сбор продукции; S – посевная площадь культуры; S_r – площадь, на которой погибли посевы; Y_r – урожайность культуры.

После определения влияния факторов на объём валовой продукции растениеводства необходимо более детально проанализировать выполнение плана и динамику посевных площадей по культурам, установить изменения в размере и структуре посевных площадей и дать им экономическую оценку. Для этого сравнивают фактическую площадь посевов с плановой по каждой культуре, бригаде и в целом по хозяйству. Выявляют отклонения от плана и причины. Изучают также сроки посева и уборки урожая.

Урожайность является основным фактором, определяющим объём производства продукции растениеводства. При анализе урожайности нужно изучить динамику её роста по каждой культуре и группе культур за продолжительный период времени и установить, какие меры принимает предприятие для повышения её уровня. Необходимо также провести межхозяйственный сравнительный анализ урожайности сельскохозяйственных культур, который позволит выявить передовой опыт их возделывания. Кроме того, следует установить степень выполнения плана по урожайности каждой культуры и рассчитать влияние факторов на изменение её величины.

При анализе урожайности необходимо учитывать влияние следующих факторов:

- природно-климатические (качество и состав почвы, рельеф местности, температура воздуха, уровень грунтовых вод, количество осадков, агрометеорологические особенности каждого года в период вегетации и уборки урожая);
- обеспеченность предприятия органическими и минеральными удобрениями и их окупаемость, норма высева, качество и сорта семян;
- сроки проведения сева и уборки;
- качество и способы обработки земли, размещения культур в полях севооборота;
- способы и сроки ухода за посевами;
- применение биологических и химических средств защиты посевов;
- известкование, гипсование почвы и т.д.

4. Анализ производства продукции животноводства.

Животноводство – это отрасль сельского хозяйства, занимающаяся разведением сельскохозяйственных животных для производства продуктов питания (молоко, мясо, яйца), сырья (шерсть, кожа), кормов (костная мука), органических удобрений.

При анализе производства продукции животноводства изучают динамику производства продукции за последние несколько лет для оценки результатов животноводческой отрасли. Возможно сравнение с данными других хозяйств одинаковой специализации, со средними показателями района, области. Выполнение плана по производству в физическом весе анализируют по каждому виду как в целом по хозяйству, так и по каждой ферме.

Основные факторы, оказывающие влияние на объём производства продукции животноводства, отражены на схеме (рис. 3.2).



Рис. 3.2. Основные причины изменения объёмов производства продукции животноводства

Рассмотрим подробнее влияние факторов на объём продукции животноводства.

1. Сначала определяют влияние факторов первого порядка, которые находятся в мультипликативной зависимости:

$$ВП = П \times Пр,$$

где П – поголовье животных; Пр – продуктивность животных.

Расчёт может проводиться любым методом факторного анализа.

2. Анализируя выполнение плана по росту поголовья продуктивных животных, изучают выполнение плана по выходному поголовью каждого вида и группы животных. Для этого оценивают оборот стада по источникам поступления и выбытия животных (табл. 3.1).

3.1. Анализ оборота стада крупного рогатого скота (КРС), голов

Источник поступления и выбытия животных	Всего КРС			В том числе коровы		
	План	Факт	Отклонение	План	Факт	Отклонение
Остаток на начало года	2500	2500	–	1416	1416	–
Приплод	1338	1288	–50	–	–	–
Приобретение скота	–	257	+257	10	10	–
Поступление из младших групп	573	580	+7	170	170	–
Перевод в другие группы	573	580	+7	156	149	–7
Реализация государству: голов	1200	1320	+120	–	–	–
живой массы, ц	3840	4356	+516	–	–	–

Продолжение табл. 3.1

Источник поступления и выбытия животных	Всего КРС			В том числе коровы		
	План	Факт	Отклонение	План	Факт	Отклонение
Убой в хозяйстве	8	13	+5	–	–	–
Падёж	–	17	17	–	1	+1
Остаток на конец года	2630	2695	+650	1440	1446	+6

3. На следующем этапе изучают структуру стада (по породности, возрасту, продуктивности), устанавливают изменения и дают им экономическую оценку.

4. Продуктивность животных определяют количеством продукции, полученной от одной головы за соответствующий период времени:

- по взрослому стаду КРС показателями продуктивности являются надой молока на фуражную корову и выход телят на 100 коров, а по молодняку и откормочному поголовью – среднесуточный прирост живой массы;

- в свиноводстве показателями продуктивности служат выход поросят на свиноматку и живая масса одного поросёнка при отъёме, а по молодняку и откормочному поголовью – среднесуточный прирост живой массы;

- в птицеводстве продуктивность определяется выходом яиц на одну несушку и среднесуточным приростом молодняка;

- в овцеводстве продуктивность характеризуют настригом шерсти на одну голову, приплодом на одну овцу и среднесуточным приростом живой массы молодняка;

- в пчеловодстве продуктивность определяется массой собранного мёда на одну пчелосемью;

- в рыбоводстве пользуются для оценки продуктивности выходом рыбы с 1 га зарыбленного водоёма.

В ходе анализа необходимо изучить динамику и выполнение плана по продуктивности животных, провести межхозяйственный сравнительный анализ и установить причины изменений её уровня.

5. Рост и развитие животных, их продуктивность зависят в первую очередь от уровня кормления, т.е. от количества использованных кормов на одну голову за период времени.

Не менее важным фактором является повышение качества кормов (в первую очередь их энергетической и протеиновой питательности).

Существенна сбалансированность кормления, когда в рационе имеются все питательные вещества, необходимые организму животного в соответствии с продуктивностью и физиологическим состоянием.

6. Большое влияние на продуктивность животных оказывает породный и возрастной состав (например, возрастной состав дойного стада, яловость).

7. Влияние на продуктивность животных оказывает их тип и условия содержания, организация труда на животноводческих фермах и комплексах, технология производства, обеспеченность квалифицированным персоналом и др.

В ходе анализа важно установить степень влияния каждого фактора на уровень продуктивности животных методами экспериментального или корреляционно-регрессионного анализа.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Каковы особенности сельского хозяйства и их влияние на результаты анализа?

2. Каковы направления и источники информации анализа деятельности предприятий АПК?

3. Как оценивается влияние природно-климатических условий на деятельность сельскохозяйственных предприятий?

4. Охарактеризуйте содержание анализа производства продукции животноводства.

4. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В ТОРГОВЛЕ

1. Особенности хозяйственной деятельности организаций торговли.
2. Механизм формирования и структура текущих затрат.
3. Критерии финансовой устойчивости бизнеса.
4. Управление запасами. Логистика.

1. Особенности хозяйственной деятельности организаций торговли.

Торговля представляет собой один из видов *посреднической деятельности в экономике*. Как и любое другое посредническое предприятие, торговая организация ничего не производит сама, а существует за счёт разницы между стоимостью «входящих» и «исходящих» товарных потоков. За счёт этой разницы (валовая маржа) торговое предприятие окупает свои *издержки обращения* и формирует конечные финансовые результаты деятельности (прибыль). Финансовый цикл торговой организации в упрощённом виде представлен на рис. 4.1.

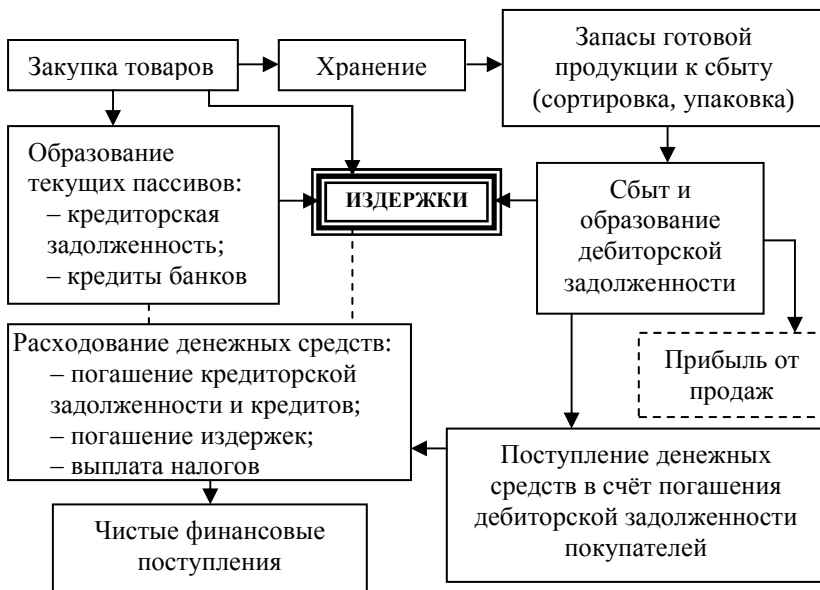


Рис. 4.1. Финансовый цикл торговой компании

Особенности финансового цикла (оборота капитала) торговой компании определяют её **структуру активов** и **структуру источников финансирования** (собственных средств и обязательств).

По сравнению с организациями промышленности в структуре активов торговых компаний гораздо большую долю составляют оборотные средства. Основной капитал торговой фирмы – это главным образом инфраструктура, обслуживающая функции транспортировки и хранения грузов (товаров), а также управленческую деятельность компании, как-то: транспортные средства, склады и складские коммуникации, здания офисного назначения, оборудование для проведения погрузочно-разгрузочных работ. Оборотные средства торговой компании, исходя из последовательности стадий финансового цикла, можно разбить на четыре группы:

- 1) авансы выданные (предоплата поставщикам);
- 2) товары и сопряженные с их закупкой и доставкой на склад транспортно-заготовительные расходы;
- 3) дебиторская задолженность покупателей и заказчиков;
- 4) денежные средства и другие платёжные документы.

Вышеперечисленные категории оборотных активов расположены в порядке возрастания их ликвидности и являются «промежуточными» стадиями оборотного капитала, «переходящими» в другую категорию по мере осуществления хозяйственных операций. Так, при отгрузке товаров покупателю с баланса предприятия «списывается» данная партия запаса товаров и соответствующая ей доля транспортно-заготовительных расходов и одновременно возникает дебиторская задолженность покупателя. Типовая структура активов российской торговой компании приведена на рис. 4.2.



Рис. 4.2. Структура активов торговой организации

Для структуры источников финансирования торговой организации, как правило, характерны следующие моменты:

- низкая величина уставного капитала и невысокая его доля как в совокупных пассивах, так и в собственных средствах компании. Обычно уставный капитал торгового предприятия направляется на создание минимально необходимой (для «запуска» оборота) капитальной инфраструктуры, как-то: офисное помещение, оргтехника, определённое количество единиц транспортных средств. Постепенно, по мере получения и капитализации прибыли, возможны более существенные вложения в инфраструктуру (например, переход от аренды складов к приобретению собственных складских помещений и т.п.). Таким образом, доля собственных средств в пассивах у работающего длительный срок торгового предприятия может быть достаточно высокой (хотя, в среднем, ниже, чем по промышленности), однако формируются собственные средства в основном за счёт накопленной (капитализированной) прибыли;

- отсутствие или крайне невысокая абсолютная и относительная величина долгосрочных привлечённых средств (кредитов и займов). Как уже указывалось, долгосрочное кредитование обычно носит целевой характер и является источником финансирования конкретных инвестиционных проектов (капитальных вложений) предприятия. При этом источником погашения долгосрочной задолженности является чистый доход (прибыль) от эксплуатации данного проекта после завершения капитального строительства. Ситуация крупномасштабных долгосрочных вложений в производственные фонды является нехарактерной для торговли, что и объясняет отсутствие необходимости долгосрочного привлечения средств в данной отрасли экономики;

- краткосрочные коммерческие кредиты и кредиторская задолженность поставщикам как две основные статьи текущих пассивов (краткосрочных обязательств). Основное отличие данных двух статей краткосрочного финансирования состоит в том, что краткосрочные коммерческие кредиты, как правило, носят, в сущности, «не связанный» характер (т.е. выдаются банком под прирост оборотных средств, а не под конкретную сделку с данным поставщиком), в то время как возникновение кредиторской задолженности обусловлено имевшей место конкретной хозяйственной операцией поставки товаров торговой фирме. Указанный момент делает коммерческий кредит более привлекательным способом финансирования текущей деятельности торговой организации. С другой стороны, кредиторская задолженность является «бесплатным», а кредит – «платным» (проценто-несущим) источником финансирования. Таким образом, как коммерческое кредитование, так и предоставление торгового кредита имеют свои поло-

жительные и отрицательные моменты для деятельности торгового предприятия, и здесь нужен сбалансированный подход к формированию краткосрочных обязательств фирмы.

Структура источников финансирования, типичная для торговых предприятий России, во многом определяет подход к критерию финансовой устойчивости бизнеса. Для торговли понятие общей финансовой устойчивости не играет такой роли, как для промышленности; доля собственных средств в валюте баланса, особенно на начальном этапе «раскрутки» бизнеса, может быть крайне незначительной. Зато текущая финансовая устойчивость определяется не только общим соотношением оборотных активов и текущих обязательств, но и таким (не отражаемым в балансе предприятия) фактором, как ритмичность финансового цикла, и, в частности скоростью реализации закупленных товаров. Многие российские торговые компании «погорели» после кризиса 17 августа 1998 г. вследствие того, что не сумели в условиях сократившейся ёмкости рынка продать товарные запасы, сформированные ещё в докризисный период. Неопределённость, связанная с реализацией закупленных товаров, является главной составляющей коммерческого риска торговой фирмы.

2. Механизм формирования и структура текущих затрат.

Формирование текущих затрат торговой компании имеет место, как правило, на пяти стадиях финансового цикла плюс условно-постоянные (управленческие, административные и общехозяйственные) расходы, являющиеся общим условием функционирования инфраструктуры фирмы. В таблице 4.1 приведён механизм затратообразования по отдельным последовательным стадиям финансового цикла торговой организации.

4.1. Механизм затратообразования по отдельным последовательным стадиям финансового цикла торговой организации

Стадии финансового цикла	Затраты	Показатели генераторов затрат
1. Закупка товаров и образование текущих обязательств	1. Стоимость приобретённого товара	Физический объём партии товара

Продолжение табл. 4.1

Стадии финансового цикла	Затраты	Показатели генераторов затрат
1. Закупка товаров и образование текущих обязательств	2. Начало начисления процентов по кредиту 3. Транспортные и погрузочно-разгрузочные затраты (при собственной доставке на склад) 4. Затраты по страхованию грузов (при собственной доставке на склад)	Величина кредита, взятого под оборот капитала Тоннокилометраж грузов, физический объём партии товара Стоимость закупки партии товара, тонно-километраж грузов
2. Хранение	1. Складские расходы 2. Затраты по страхованию товара (от пожара и др.)	Физический объём партии товара Стоимость закупки партии товара
3. Подготовка к сбыту	1. Затраты по упаковке 2. Затраты по сортировке	Физический объём партии товара Физический объём партии товара
4. Сбыт	1. Комиссионные торговым агентам 2. Транспортные и погрузочно-разгрузочные работы (при собственной доставке покупателям)	Выручка от продажи партии товара Тонно-километраж грузов, физический объём партии товара
5. Условно-постоянные расходы	1. Управленческие расходы 2. Административные расходы 3. Общехозяйственные расходы	

Для торговой организации интегральные показатели конечных финансовых результатов деятельности являются такими же, как и для промышленных предприятий. Это:

- чистая прибыль за отчётный период (абсолютный показатель конечных финансовых результатов);
- «чистая прибыль за отчётный период/величина собственных средств на конец периода» (относительный показатель конечных финансовых результатов).

3. Критерии финансовой устойчивости бизнеса.

В торговом бизнесе понятие долгосрочной финансовой устойчивости не играет большой роли. Одновременно с этим имеет место существенное различие в экономическом содержании показателей текущей финансовой устойчивости организаций торговли по сравнению с промышленными предприятиями. Базовый набор показателей текущей платёжеспособности остаётся тем же самым. Это величина чистого оборотного капитала; коэффициенты текущей, срочной и абсолютной ликвидности; отношение средней величины чистого оборотного капитала к объёму продаж за период. Однако сущность показателей текущей финансовой устойчивости претерпевает некоторые изменения. В торговой деятельности при анализе финансовой устойчивости на передний план выдвигаются два вида коммерческого (предпринимательского) риска, которые в промышленности, в общем, имеют достаточно скромное значение, а именно *риск сбыта* (превращение закупленных товаров в *неликвиды*) и *риск неплатежа* (нежелания и/или невозможности покупателя погасить дебиторскую задолженность по отгруженному ему товару).

Для промышленного предприятия соотношение текущих обязательств и степени их покрытия устанавливалось через коэффициент текущей ликвидности, а коэффициенты срочной и абсолютной ликвидности характеризовали структуру оборотных активов, причём устранение «перекосов» в структуре оборотного капитала рассматривалось, скорее, как техническая, а не финансовая проблема. В торговле каждый из коэффициентов ликвидности (текущая, срочная, абсолютная ликвидность) имеет самостоятельное и самодостаточное содержание. Коэффициент текущей ликвидности включает в себя и риск сбыта (предприниматель может «промахнуться» с оценкой рынка и, соответственно, товар станет неликвидным), и риск неплатежа. В коэффициенте срочной ликвидности риск сбыта уже отсутствует (товар продан и «превратился» в дебиторскую задолженность), однако риск неплатежа имеет место. И, наконец, коэффициент абсолютной ликвидности опре-

деляет степень покрытия имеющихся обязательств за счёт самых надёжных и ликвидных активов, которые прошли «сито» и риска сбыта, и риска неплатежа, а именно – денежных средств. Поэтому из всех показателей финансовой устойчивости приоритетным для оценки текущей платёжеспособности торговой организации является коэффициент абсолютной ликвидности. Консервативный (разумный) торговый делец всегда будет сохранять, определённый финансовый (денежный) резерв «на всякий пожарный», а не пустит в погоне за прибылью все имеющиеся средства в оборот.

Оперативные (внутренние) данные торговой компании позволяют использовать дополнительные показатели, характеризующие уровень текущей финансовой устойчивости фирмы. Так, зачастую в кредитных заявках торговых организаций указывается в качестве цели получения кредита расширение закупок уже продающегося на рынке товара. В этом случае работники управления кредитования банка чаще всего запрашивают сведения о скорости продаж данного товара за последний период (например, подекадно за последний квартал). Скорость продаж товара для банковских менеджеров служит дополнительной гарантией от возникновения риска сбыта.

Так же как и для промышленного предприятия, основной «конфликтной» целью торговой фирмы является противоречие между задачами повышения эффективности на вложенный капитал и поддержания финансовой устойчивости бизнеса. Если для предприятия промышленности термин ***иммобилизация средств*** преимущественно означает инвестиции в основной капитал, то для торговой организации – это вложения в текущий финансовый цикл (закупку товаров).

4. Управление запасами. Логистика.

Запасы товаров представляют собой один из «промежуточных» балансовых остатков в общем кругообороте (финансовом цикле) торговой организации. По сути своей хозяйственная деятельность торговой компании – это непрерывный процесс расходования (продажи) и возобновления (закупки) имеющихся запасов (товарных остатков). Баланс движения запасов товаров за период (месяц, квартал, год) выглядит следующим образом:

$$\begin{aligned} &\text{Остаток запасов на начало периода} + \text{Закупки товаров} - \\ &- \text{Продажа товаров} = \text{Остаток запасов на конец периода.} \end{aligned}$$

В контексте кругооборота капитала баланс движения запасов выглядит как сегмент финансового цикла, состоящий из трех стадий:

- 1) стадия закупки и доставки на склад предприятия;
- 2) стадия хранения и подготовки к сбыту (упаковка, сортировка);
- 3) стадия отгрузки со склада предприятия покупателю.

Каждая стадия характеризуется своей длительностью. Так, можно «разложить» стадию закупки запасов на следующие временные интервалы: время осуществления заказа поставщику, время акцепта заказа поставщиком и отдачи указания на отгрузку товара, погрузочные работы, время транспортировки товара со склада поставщика до склада предприятия, приём и разгрузка товара.

Таким образом, закупка и доставка товара – это не единовременный, а достаточно длительный процесс, который, в зависимости от географического положения поставщика и используемых средств транспортировки, может занимать от нескольких часов до нескольких недель. В этой связи важно вовремя спрогнозировать с учётом длительности доставки товара время осуществления очередного заказа на партию товаров, чтобы не оказаться в ситуации с «нулевыми» запасами, которая ведёт к срыву графика собственной отгрузки товаров покупателям и заказчикам. Самый упрощённый пример прогнозирования времени осуществления заказа на поставку партии товаров приведён на рис. 4.3.

Исходные параметры						
Ежедневные продажи товара			1000 шт.			
Время доставки			5 дней			

		Остаток товара на складе				
		1-й день	2-й день	3-й день	4-й день	5-й день
Ежедневные продажи	1-й день	1000 5000				
	2-й день		4000 1000			
	3-й день			3000 1000		
	4-й день				2000 1000	
	5-й день					1000 1000

Рис. 4.3. Пример прогнозирования времени осуществления заказа на поставку партии товаров

Из рисунка видно, что при указанных параметрах (время доставки, равное 5-ти дням, и ежедневные продажи в 1000 шт.) момент заказа на возобновление запасов должен иметь место при снижении складского остатка товаров до уровня в 5000 шт. Тогда новая партия товаров будет доставлена на предприятие как раз в тот день, когда склад опустеет.

Та сфера управленческого планирования деятельности торговой организации, которая занимается вопросами синхронизации времени поставки, хранения и продажи товаров, называется логистикой. Заметим, что логистика имеет самое непосредственное отношение к вопросам оптимизации длительности финансового цикла предприятия и, следовательно, к задействованию резервов улучшения, лежащих в плоскости ускорения оборачиваемости капитала фирмы.

Заметим, что приведенная на рис. 4.3 логистическая модель исходит из полной предсказуемости внешней для предприятия среды, в частности уровня ежедневных продаж товара. Исторически подобный прецедент управления запасами имел место в Японии в 60 – 70-х гг. прошлого века, а сама модель получила название «точно в срок». В реальной практике не только нашей страны, но и других государств полная предсказуемость продаж и, следовательно, возможность работы, по существу, без складов (при географической близости поставщика и высокой частоте поставок) являются крайне редкими. Предположим, что на 3-й день от момента осуществления заказа (в соответствии с рис. 4.3) поступил срочный оптовый заказ от покупателя на отгрузку в 4000 шт. Ясно, что предприятие этот заказ не сможет удовлетворить, и выгодный контракт сорвётся. С другой стороны, большая частота поставок удорожает стоимость товара. Заметим, что и при полной предсказуемости продаж описанная на рис. 4.3 средняя величина запасов предприятия составляет 2500 шт. (возобновление происходит раз в 5 дней при величине партии поставки в 5000 шт.). Если же фирма решит работать без складов и доставлять товар непосредственно на прилавок, то партия поставки будет составлять уже 1 тыс. шт. при ежедневной доставке товара. При использовании автотранспорта это приведёт к соответствующему (в 5 раз) увеличению транспортных расходов (за счёт ГСМ, оплаты труда водителей и прочих статей расходов). Ясно, что компания должна иметь определённый уровень запаса товаров для возможности маневрирования продажами и в качестве «буфера» от всякого рода форс-мажорных ситуаций. Вопрос состоит в том, каким должен быть этот «неприкосновенный запас».

Общий методологический подход к определению оптимального уровня запасов

Основным методологическим принципом определения оптимального уровня запасов является принцип минимизации совокупных издержек. Суть данного подхода достаточно проста:

1) любой уровень запасов генерирует определённую величину издержек для предприятия;

2) эти издержки неоднородны. Совокупные издержки содержания определённого уровня запасов состоят из различных категорий, отличающихся между собой по функциональной зависимости от изменения уровня запасов. Одни издержки возрастают при увеличении текущего уровня запасов, а другие – убывают. При этом некоторые категории издержек являются косвенными и вероятностными, т.е. их величина при данном уровне запасов не является непосредственно фиксированной, и для её определения требуется проведение соответствующих расчётов;

3) оптимизация уровня запасов достигается в той точке, где совокупные издержки минимальны.

Соответственно, общий алгоритм определения оптимального уровня запасов – это:

I стадия. Формализация (количественное выражение) косвенных и вероятностных издержек и расчёт функций затрат, т.е. зависимости поведения различных категорий издержек при увеличении (или уменьшении) уровня запасов;

II стадия. Определение функции совокупных затрат, т.е. суммирование функций затрат по разным категориям издержек;

III стадия. Определение минимума функции совокупных затрат на всём интервале допустимых значений, т.е. для тех уровней запасов, которые предприятие в состоянии содержать при имеющихся и практически возможных источниках финансирования.

Отметим при этом, что те категории издержек, которые находятся в прямо пропорциональной зависимости от уровня запасов, как правило, обуславливаются критерием эффективности, так как лишние запасы – это дополнительные иммобилизованные (исключённые из оборота) средства предприятия:

– *издержки потери процента.* Уровню запасов (статья актива) соответствует такая же величина источников финансирования (статья пассива). При этом привлечение средств имеет свою стоимость (для предприятия обычно рассчитывается как величина процента по имеющимся кредитным источникам финансирования). Следовательно, увеличение запасов влечёт за собой рост абсолютной величины стоимости

привлечения, при том что дополнительного дохода предприятие не получает (средства в запасах «выключены» из оборота);

- *складские издержки*. Чем выше уровень запасов, тем больше издержки по их хранению;

- *издержки по страхованию запасов*;

- и некоторые другие.

Те категории издержек, которые находятся в обратно пропорциональной зависимости от динамики величины запасов, большей частью определяются критерием ненарушения плановой ритмичности финансового цикла, или, иначе, критерием финансовой устойчивости. Часть этих издержек (но не все) являются косвенными и вероятностными, т.е. могут иметь место в течение бюджетного периода с определённой долей вероятности. К издержкам, которые снижаются при увеличении среднего уровня запасов, относятся:

- *издержки цены поставки*. Как было показано ранее на рис. 4.3, средний уровень запасов определяется частотой поставок и средней величиной партии поставки. При фиксированной величине частоты поставок, чем больше средний уровень запасов, тем больше средний размер одной партии поставки. При этом большая по величине партия поставки товаров даёт право на получение оптовых скидок от поставщика. Следовательно, в конечном итоге увеличение среднего уровня запасов ведёт к удешевлению поставок;

- *издержки возможной потери прибыли*. Возможен такой случай, когда в течение бюджетного периода произошёл непрогнозируемый краткосрочный «всплеск» рыночной конъюнктуры либо поступил срочный выгодный заказ от крупного оптового покупателя. В этих условиях отсутствие необходимой величины товарных остатков на складе означает, что предприятие потеряло возможность получения дополнительного дохода. Может произойти и другая ситуация, когда традиционный поставщик предприятия прекратил по какой-либо причине поставки товаров. Для поиска другого поставщика нужно время, и если за этот временной отрезок товарные остатки фирмы исчерпаются, то компания будет вынуждена временно приостановить продажи, ибо торговать будет нечем;

- *издержки ведения отчётности*. Чем выше средний уровень запасов, тем, как правило, реже частота возобновления запасов. Следовательно, снижаются затраты по оформлению заказов и другой документации по поставке товаров (накладные, счета-фактуры и пр.);

- и некоторые другие.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что понимается под торговой деятельностью?
2. Каковы основные особенности торговой деятельности?
3. Какие основные данные используются для проведения анализа торговой деятельности?
4. Сформулируйте особенности структуры активов и источников финансирования торговой организации.
5. Какие существуют стадии финансового цикла торговой компании?
6. Какие виды предпринимательского риска есть в торговле?
7. Что является объектом исследования логистики?

5. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В КАПИТАЛЬНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ

1. Особенности отрасли, основные задачи и источники информации анализа.
2. Анализ объёма, структуры и качества строительно-монтажных работ.
3. Анализ себестоимости строительной продукции.

1. Особенности отрасли, основные задачи и источники информации анализа.

Строительство – отдельная отрасль экономики, характеризующаяся определёнными взаимоотношениями между его субъектами. Ключевой фигурой строительной отрасли является инвестор, осуществляющий финансирование строительства объекта. Не менее важно значение и других участников.

Заказчик – юридическое или физическое лицо, принявшее на себя функции организатора и управляющего по строительству объекта, начиная от разработки технико-экономического обоснования (ТЭО) и оканчивая сдачей объекта в эксплуатацию или выходом объекта строительства на проектную мощность.

Застройщик – юридическое или физическое лицо, обладающее правами на земельный участок под застройку. Он является землевладельцем.

Подрядчик – строительная фирма, осуществляющая по договору подряда или контракту строительство объекта. Генеральный подрядчик по согласованию с заказчиком может привлекать на условиях субподряда к выполнению отдельных видов работ или строительства отдельных объектов или сооружений субподрядные строительные, монтажные специализированные организации. Ответственность за качество и сроки выполнения работ субподрядными организациями перед заказчиком несёт генеральный подрядчик.

Проектировщик – проектная или проектно-изыскательская либо научно-исследовательская организация, осуществляющая по договору или контракту с заказчиком разработку проекта на объект строительства. Генеральный проектировщик для разработки специальных разделов или проведения научных исследований может привлекать специализированные проектные или научно-исследовательские организации.

Капитальное строительство может осуществляться двумя способами: хозяйственным и подрядным. Хозяйственное строительство осуществляется собственными силами заказчика или инвестора. Подрядное строительство производится постоянно действующими специальными строительными и монтажными организациями – подрядчиками по договорам с заказчиком.

Строительству присущи следующие основные особенности.

1. Конечным продуктом строительства является создание нового производства, жилого, социального объекта, при этом время и затраты материальных ресурсов на его создание не могут сравниваться с соответствующими затратами на изготовление предметов потребления или средств производства.

2. В отрасли строительства велики сроки окупаемости капитальных вложений, что приводит к осложнению финансирования строительной организации. В столь длительном периоде повышается также фактор риска изменений экономической ситуации в стране. Всё это диктует необходимость добиваться постоянной минимизации затрат в строительстве с помощью научно-технического прогресса, совершенствования организации и управления трудовыми коллективами.

3. В строительстве имеет место постоянно большой стоимостный объём незавершённого производства.

4. Конечный продукт строительной отрасли нетранспортабелен, не перемещается в пространстве. Эта особенность требует строгого учёта предложения на рынке строительных объектов и достаточного равновесия его со спросом.

5. Оценка строительного объекта весьма сложна, так как это требует не только определения многочисленных количественных и качественных показателей, но и наличия высокопрофессиональных специалистов.

6. Осуществление строительных работ, а в дальнейшем – эксплуатация объекта зависят от выбора земельного участка, однако плодородность земли (весьма существенная в сельском хозяйстве) не имеет значения.

7. Местоположение по отношению к рынкам сбыта, транспортным коммуникациям, месторождениям полезных ископаемых оказывает существенное влияние на спрос и цену строящегося объекта.

Основными задачами анализа деятельности предприятий строительства являются:

– контроль за динамикой и выполнением плана объёма строительно-монтажных работ (СМР);

- изучение факторов, оказавших влияние на объём и структуру СМР, а также на себестоимость строительной продукции;
- выявление резервов увеличения объёмов СМР и разработка мероприятий по их освоению.

Основные данные для проведения анализа содержатся в ряде документов:

- бизнес-план строительной организации, планы-графики выполнения работ;
- договора подряда и субподряда, проектно-сметная документация;
- статистическая отчётность по форме № 1-кв «Отчёт о выполнении подрядных работ»;
- акты и справки приёмки комплексов (этапов) и объёмов работ, журналы учёта выполненных работ, акты рабочих и государственных приёмочных комиссий, отчёты о затратах на производство и реализацию продукции (форма № 5-з), отчёты о расходе основных строительных материалов в сопоставлении с производственными нормами М-29, данные журнала-ордера № 10-с, ведомости № 10-с и т.д.

Основные показатели, используемые в анализе и влияющие на эффективность СМР, следующие:

1. Коэффициент индустриализации, равный отношению стоимости применённых железобетонных конструкций и деталей ко всей стоимости потреблённых материалов.

2. Уровень механизации, исчисляемый как отношение объёма работ, выполненных механизированным способом, к общему объёму работ.

3. Коэффициент обеспеченности материалами, исчисляемый как отношение фактического наличия данного материала к потребности материала данного вида в соответствии с нормами их потребления в производстве.

4. Уровень механовооружённости, рассчитываемый как отношение стоимости строительных машин и механизмов к годовому объёму СМР в денежном выражении.

2. Анализ объёма, структуры и качества строительно-монтажных работ.

Объём строительства подрядной организации определяется её производственной программой. Эта программа содержит состав объектов, намечаемых к строительству и к вводу в действие в планируемом периоде, сроки ввода, а также объём СМР.

От выполнения производственной программы по объёму и качеству СМР зависят все остальные экономические показатели деятельности строительной организации, поэтому анализ обычно начинают с изучения объёма СМР и ввода в действие объектов.

Анализ объёма СМР начинают с изучения его динамики за последние 5 – 10 лет в сопоставимых ценах. Рассчитывают базисные, цепные и среднегодовые темпы роста и прироста объёмов строительной продукции.

Оценивают также стабильность производственной деятельности организации, её деловую репутацию, активность по наращиванию производственной мощности, формированию портфеля заказов, соблюдению договорных норм продолжительности строительства.

Изучают конкурентоспособность подрядной организации, её имидж в деловом мире, умение выиграть тендерные торги, привлечь потенциальных инвесторов. Для оценки конкурентоспособности строительной организации создают банк данных о реальных и возможных конкурентах в сфере строительного бизнеса.

Выполнение производственной программы за отчётный период оценивается на основе сравнения фактических объёмов СМР с плановыми в целом по организации, строительным участкам и объектам строительства.

Различная степень выполнения плана по объектам строительства свидетельствует о наличии организационных недостатков, которые в ряде случаев зависят от конкретных исполнителей работ. В процессе анализа необходимо установить причины сложившегося положения с дифференциацией их на внешние и внутренние.

В целях контроля за ходом выполнения подрядных договоров анализируют выполнение плана по отдельным заказчикам и назначению: промышленное, культурно-бытовое, жилищное строительство и др. Существенные различия в материале, трудо- и фондоёмкости возводимых зданий (крупнопанельных, крупно-блочных, кирпичных) и выполненных видов работ (земляных, общестроительных, монтажных, отделочных) ведут к необходимости анализа структуры СМР по существенным признакам.

Критерием оценки качества СМР является соответствие их строительным нормам и правилам. При выявлении отступлений от норм объёма выполненных работ не засчитывается в выполнение подрядных работ до устранения допущенных отклонений, т.е. считается браком. Для оценки качества используется коэффициент брака ($K_{бр}$), ко-

торый рассчитывают как отношение потери от брака ($Z_{бр}$) к стоимости $СМР_{ф}$ фактического объёма выполненных за отчётный период работ:

$$K_{бр} = Z_{бр} / СМР_{ф}.$$

Потери от брака определяются суммой затрат на производство брака и затрат на его исправление. Следует изучить динамику этого показателя, сравнить его уровень с данными других организаций, установить причины брака по центрам ответственности и разработать действенные меры по недопущению его в будущей работе.

Важнейшей задачей строительной организации является ввод в действие объектов строительства в нормативные сроки. Ввод в действие объектов строительства – основной оценочный показатель деятельности строительной организации.

Законченными являются строительные объекты, по которым выполнены все работы, предусмотренные проектом, титульными списками и договорами с заказчиками. Введёнными в эксплуатацию считаются законченные строительные объекты или пусковые комплексы, сданные заказчикам по актам в установленном порядке.

Для оценки выполнения плана ввода в действие объектов используют следующие показатели:

- стоимость объектов;
- натуральные показатели, характеризующие объём строительства;
- нормы продолжительности строительства;
- сроки сдачи объектов или комплексов;
- качество выполненных работ.

Сокращение продолжительности строительства создаёт условия для выполнения плана ввода в действие объектов уменьшения остатков незавершённого строительства и ускорения оборачиваемости капитала застройщика. Несвоевременное окончание строительства по вине подрядчика чревато для него уплатой неустоек, что отрицательно отражается на финансовых результатах и финансовом состоянии.

3. Анализ себестоимости строительной продукции.

Под себестоимостью $СМР$ понимают затраты строительных организаций в денежной форме на выполненный объём работ. Себестоимость $СМР$ является важнейшим показателем, отражающим деятельность строительной организации. В связи с этим необходимо осуществлять постоянный контроль процесса формирования себестоимости строительной продукции и изыскивать резервы её снижения.

Задачи анализа издержек обращения – не только изучить общее изменение себестоимости строительной продукции, выполнение плана, но также рассмотреть факторы изменения себестоимости в целом и по статьям затрат и резервы снижения себестоимости по каждой статье затрат.

В состав себестоимости СМР включаются:

- затраты на использованные в производстве строительные материалы, сборные конструкции и детали;
- электроэнергия и другие материальные ресурсы;
- расходы на оплату труда;
- затраты на содержание и эксплуатацию строительных машин и механизмов;
- накладные расходы.

Необходимо различать следующие понятия:

1. Сметная стоимость – принимается из бюджета строительства на определённую дату, на её основе планируют объёмы СМР и осуществляют расчёты за выполненные работы в ценах сметы. По структуре сметная стоимость включает прямые затраты, накладные расходы и плановые накопления.

2. Плановая себестоимость – план СМР в ценах сметной себестоимости.

3. Сметная себестоимость – разность между сметной стоимостью СМР и суммой плановых накоплений, которые устанавливают в размере 8% от сметной себестоимости.

4. Фактическая себестоимость – выполненный объём работ в сметных ценах.

Общую сумму затрат целесообразно анализировать в соответствии с факторной моделью, основанной на маржинальной концепции:

$$З = \sum b_i x_i + a_i,$$

где $З$ – сумма затрат на производство продукции; a_i – абсолютная сумма постоянных расходов; b_i – уровень переменных расходов на единицу продукции (работ, услуг); x_i – объём производства продукции (работ, услуг).

Существенное увеличение суммы постоянных и переменных расходов может быть результатом повышения ресурсоёмкости строительной продукции и роста цен на ресурсы, что должно быть установлено в процессе постатейного анализа себестоимости СМР.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что относится к основным субъектам строительства?
2. Каковы особенности строительства и их влияние на результаты анализа?
3. Каковы основные задачи, направления и источники информации для анализа объёма, структуры и качества?
4. В чём заключается суть анализа себестоимости строительной продукции?

6. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В СФЕРЕ УСЛУГ

1. Сфера услуг как вид экономической деятельности.
2. Анализ туристической деятельности.
3. Анализ гостиничных площадей.

1. Сфера услуг как вид экономической деятельности.

Понятие «сфера услуг» весьма обширно. Под него подпадает многочисленный спектр видов хозяйственной деятельности, начиная с парикмахерских и заканчивая такими высокоинтеллектуальными видами деятельности, как работа конструкторских бюро в военно-промышленном комплексе, разработка программного обеспечения, юридические услуги, экономический консалтинг и т.п. Самая мощная экономическая «империя» мира – фирма «Майкрософт» – является предприятием сферы услуг. В экономической теории принято общее разделение сферы услуг на производственные услуги (например, авто-сервис или ремонт телевизоров) и непроизводственные (интеллектуальные) услуги (к примеру, юридическая консультация), хотя данное разграничение подчас весьма условно.

Общий подход к предприятию сферы услуг как объекту экономического анализа близок к тому, что имеет место для промышленного предприятия (в частности, та же целевая функция бизнеса, классификация активов и обязательств, критерии финансовой устойчивости). При этом существует несколько специфических моментов, присущих предприятиям сферы услуг и отличающих данный вид экономической деятельности от промышленности:

1) повышенная роль «человеческого фактора» в ресурсном потенциале организаций сферы услуг. «Стоимость» трудовых ресурсов является неформализуемым компонентом ресурсного потенциала и не включается в состав совокупных активов баланса предприятия. Поэтому на основе одних лишь балансовых данных трудно составить полное представление об истинной «мощи» и возможностях предприятия, занимающегося оказанием услуг;

2) специфичность таких оборотных активов, как «незавершённое производство» и «готовая продукция». Здесь незавершённое производство – это услуга, находящаяся в стадии исполнения, а готовая продукция – это уже оказанная услуга. Длительность «производственного цикла» в сфере услуг может колебаться от нескольких часов (парикмахерские, фотография, кинотеатры, другие организации бытового и

культурно-массового обслуживания) до нескольких месяцев (подрядные организации, работающие по крупным индивидуализированным заказам). Понятия «готовая продукция» как определённой стадии финансового цикла не существует. По факту завершения оказания услуги (для подрядных организаций таковым является момент подписания акта сдачи-приёмки работ заказчику) незавершённое производство «перетекает» непосредственно в стадию реализованной продукции (дебиторской задолженности);

3) особенности структуры оборотных активов в целом. Для организаций сферы услуг такой статьи, как «запасы материальных ресурсов», либо не существует вовсе (для непроектных услуг), либо этот компонент оборотных средств занимает очень незначительное место в структуре оборотных активов (организации производственных услуг, где материальными ресурсами являются в основном запасные части и комплектующие, как, например, в автосервисе). Основное место в структуре оборотных средств в сфере услуг занимают активные расчёты (дебиторская задолженность), а в некоторых предприятиях, берущих 100%-ную предоплату за оказываемые услуги (организации бытового обслуживания населения), оборотные средства «суживаются» (оборотные средства – это в основном текущий остаток денежных средств на расчётном счёте и в кассе). Сказанное подразумевает, что, в отличие от промышленных предприятий, нормативные значения коэффициентов текущей, срочной и абсолютной ликвидности очень близки между собой. Так как основной нормативный минимум (показатель текущей ликвидности, равный 1, при котором оборотные активы в точности соответствуют краткосрочным обязательствам) сохраняется для предприятий сферы услуг, следовательно, оптимальные и минимально допустимые значения коэффициентов срочной и абсолютной ликвидности будут намного выше, нежели для промышленных предприятий. Скажем, в случае с аудиторско-консультационной компанией норматив коэффициента текущей ликвидности может составлять 1,55, срочной ликвидности – 1,5, а абсолютной ликвидности – 1. Таким образом, в организациях сферы услуг покрытием текущих обязательств фирмы являются нематериальные оборотные активы (расчёты и денежные средства);

4) особенности структуры обязательств. Долгосрочные обязательства (кредиты и займы) в сфере услуг, как правило, отсутствуют (исключение может составлять крупная организация, расширяющая свою инфраструктуру и финансирующая капитальное строительство за счёт долгосрочного привлечения средств). В краткосрочных пассивах задолженность поставщикам и подрядчикам – это в основном обязательства перед субподрядчиками (в случае крупной фирмы, являю-

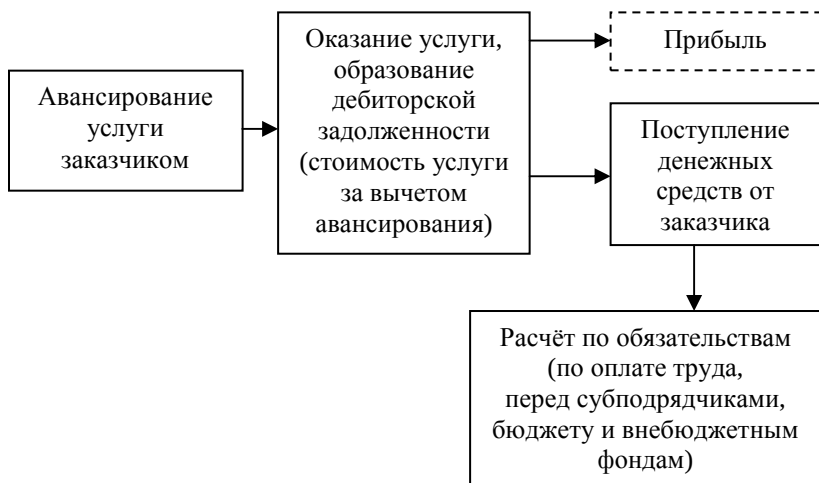


Рис. 6.1. Финансовый цикл предприятия сферы услуг

щейся генеральным подрядчиком и привлекающей для исполнения крупных заказов другие организации на условиях субподряда). Обычно же краткосрочные обязательства предприятия сферы услуг формируются за счёт, во-первых, авансов, полученных от заказчиков, и, во-вторых, «прочей» задолженности (по оплате труда, коммунальным платежам, бюджету и внебюджетным фондам). Следовательно, предприятия сферы услуг, как правило, «не должны денег» контрагентам по бизнесу.

Финансовый цикл предприятия сферы услуг изображён на рис. 6.1.

2. Анализ туристической деятельности.

Туризм – временные переезды (путешествия) граждан страны, иностранных граждан и лиц без гражданства с постоянного места жительства в оздоровительных, профессионально-деловых, спортивных, религиозных и иных целях, без занятия оплачиваемой деятельностью в стране (месте) временного проживания.

Результатом туристического производства является туристский продукт – право на тур, предназначенное для реализации туристу.

Туром называется комплекс услуг по размещению, перевозке, питанию туристов, экскурсионные услуги, предоставляемые в зависимости от целей путешествия.

Главные виды деятельности в данной области – туроператорская и турагентская.

Туроператорская деятельность – это деятельность по формированию, продвижению и реализации туристского продукта, осуществляемая на основании лицензии юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем, именуемым туроператором.

Турагентская деятельность – это деятельность по продвижению и реализации туристского продукта, осуществляемая на основании лицензии юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем, именуемым турагентом.

Таким образом, у туроператора есть собственные производственные площади (гостиницы, санаторно-курортные комплексы), услуги по пользованию которыми он сам предлагает своим клиентам, а турагент выступает лишь посредником при продвижении турпродукта от производителя к конечным потребителям.

Основные особенности туристической деятельности:

- покупка туристского продукта не является потребностью первой жизненной необходимости и имеет существенную стоимость, поэтому объёмы деятельности туристической фирмы во многом определяются уровнем благосостояния населения;

- на результаты деятельности туристических фирм существенное влияние оказывают такие факторы, как политическая ситуация, климатические условия в разных странах мира, однако влияние этих факторов довольно сложно запланировать и измерить;

- для туристического бизнеса характерна неравномерность распределения спроса на туры во времени. Число продаваемых путёвок во многом зависит от наличия у клиентов свободного от работы времени, его продолжительности и предпочтений периода отдыха.

Основными задачами анализа деятельности турфирм являются:

- анализ основных показателей туристического бизнеса;
- анализ выбора собственной или арендованной площади туроператором;

- анализ выбора собственного или привлечённого транспорта туроператора для турпоездок;

- анализ эффективности использования гостиничных площадей;
- факторный анализ рентабельности в туристическом бизнесе;
- обобщение результатов анализа, выявление резервов и разработка мероприятий по улучшению деятельности.

Основные источники данных для проведения анализа:

- формы годовой и квартальной бухгалтерской отчётности;
- данные бухгалтерского учёта;
- формы федерального статистического наблюдения № П-1 «Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг», № П-2 «Сведе-

ния об инвестициях», № П-3 «Сведения о финансовом состоянии организации», № П-4 «Сведения о численности, заработной плате и движении работников».

Для субъектов малого предпринимательства в сфере туристического бизнеса используется также информация ежеквартального статистического отчёта № ПМ «Сведения об основных показателях деятельности малого предприятия».

В туроператорской деятельности может возникнуть вопрос, целесообразно ли расширять собственные площади для размещения отдыхающих или лучше использовать арендованные помещения. Для решения этой задачи необходимо произвести ряд расчётов.

Стоимость проживания дополнительного контингента в арендуемых помещениях

$$C = pq,$$

где p – стоимость койко-суток при аренде; q – количество койко-суток.

Себестоимость использования собственной площади (CC) можно выразить через постоянные (FC) и удельные переменные затраты на койко-сутки ($VC_{\text{ед}}$)

$$CC = FC + VC_{\text{ед}} q.$$

Приравняв стоимость и себестоимость, получим уравнение, из которого можно найти пороговое количество койко-суток (q), когда расходы на арендованные помещения совпадают с себестоимостью использования собственных площадей.

При реализации выше этого количества за год более экономичным окажется расширение собственных площадей, а при меньшей потребности для контингента туроператору более выгодно их арендовать.

В гостиничном и туристическом бизнесе широко используется транспорт. Среди транспортных средств могут быть собственные автобусы или транспорт сторонних организаций. В зависимости от ситуации эффективность эксплуатации собственных автобусов может отличаться от эффективности привлечённых как с положительной, так и с отрицательной разницей, поэтому приобретение собственных или использование привлечённых автобусов в туризме требует тщательно обоснования.

Расходы предприятия при использовании автотранспорта сторонней организации

$$C = pq,$$

где p – цена 1 км перевозки транспортом сторонней организации; q – пассажирооборот.

При использовании собственного автомобиля затраты

$$OC = FC + VC_{\text{км}} q,$$

где FC – постоянные затраты; $VC_{\text{км}}$ – удельные переменные затраты на 1 км пробега.

Приравняв собственные затраты и затраты на привлечение транспорта, получим уравнение

$$pq = FC + VC_{\text{км}} q,$$

из которого можно будет найти критический пассажирооборот (q), ниже которого предприятию станет невыгодным использование собственного транспорта.

3. Анализ гостиничных площадей.

Наибольший удельный вес – более 70% в структуре основного капитала в гостинично-туристической индустрии занимают здания.

Международный и отечественный опыт свидетельствует о том, что туристические компании чаще всего не являются собственниками помещений и офисов, в которых работают. Как правило, часть основных фондов, относимых к зданиям, арендуется, поэтому в оценке эффективности использования основных средств особое внимание следует уделить эффективности использования площадей гостинично-туристического хозяйства и анализу влияния различных факторов на её изменение.

Для более полного и точного анализа эффекта от использования площадей их следует разделить на:

- предоставляемые клиенту (гостиничные номера, другие площади, используемые для питания, отдыха и развлечений туристами);
- занимаемые персоналом турфирмы и используемые для управления гостинично-туристической деятельностью.

Исходя из этого можно выделить три категории площадей гостинично-туристической индустрии:

- 1) производственная площадь ($\Pi_{\text{пр}}$) – площадь, на которой осуществляется обслуживание контингента (площади гостиниц, подразделений общественного питания и развлечений);
- 2) площадь, занятая контингентом ($\Pi_{\text{зк}}$) – часть производственной площади, предназначенная непосредственно для отдыхающих и занятая оборудованием, предназначенным для непосредственного использования контингентом (гостиничные номера, залы предприятий общепита, концертные залы и др.);

3) располагаемая площадь (P_p) – площадь, которой владеет фирма.

На основе этой классификации определяют структурные показатели использования площадей:

1) коэффициент занятости производственной площади

$$K_{зпр} = P_{зк} / P_{пр};$$

2) коэффициент занятости располагаемой площади производственной площадью

$$K_{зр} = P_{пр} / P_p;$$

3) коэффициент занятости располагаемой площади контингентом

$$K_{зк} = K_{зпр} K_{зр} = (P_{зк} / P_{пр}) (P_{пр} / P_p) = P_{зк} / P_p.$$

Перечисленные коэффициенты сравнивают в динамике. Увеличение их значений при прочих равных условиях свидетельствует об улучшении состава площадей.

О степени рациональности использования площадей гостинично-го хозяйства и туризма можно судить по показателю объёма реализации и выпуска турпродукта, приходящегося на единицу площади. Величину реализации (выпуска) туристского продукта на 1 м² площади рассчитывают в динамике по каждой из категорий классификации площадей организации.

Можно также определить объём продаж на одно рабочее место как объём продаж, отнесённый к числу рабочих мест работающего персонала.

Показатели отдачи площадей связаны с показателями их занятости зависимостью

$$B / P_p = (B / P_{зк}) (P_{зк} / P_{пр}) (P_{пр} / P_p).$$

Это выражение позволяет методами факторного анализа определить влияние на отдачу располагаемой площади следующих факторов:

- отдача площади, непосредственно занятой контингентом;
- соотношение площади, занятой контингентом, и производственной площади (занятость производственной площади);
- соотношение производственной площади и располагаемой площади (занятость располагаемой площади производственной площадью).

На основе проведения факторного анализа могут быть выявлены недостатки использования гостиничных площадей и обобщены резервы повышения их отдачи.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Назовите специфические моменты, присущие предприятиям сферы услуг и отличающие этот вид экономической деятельности от других.
2. Охарактеризуйте особенности деятельности туристических фирм.
3. Каковы цель, задачи, основные направления и источники информации для анализа деятельности турфирм?
4. Как обоснованно осуществляется выбор собственной или арендованной площади туроператором?
5. Какие моменты необходимо учитывать туроператору при выборе собственного или привлечённого транспорта для турпоездки?
6. На основе каких показателей можно оценить эффективность использования гостиничных площадей?

7. АНАЛИЗ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Общая характеристика банковской деятельности.
2. Структура активов и пассивов коммерческого банка.
3. Виды банковских рисков.

1. Общая характеристика банковской деятельности.

Если торговое предприятие является посредником на рынке материальных благ, то коммерческий банк – это финансовый посредник, обеспечивающий мобилизацию ресурсов на рынке капитала и их направление на нужды реального сектора экономики. Иными словами, хозяйственная деятельность коммерческого банка имеет две стороны – привлечение финансовых ресурсов (пассивные операции) и их размещение (активные операции). Финансовый цикл коммерческого банка изображён на рис. 7.1.

Источником формирования прибыли банка служит *процент по размещению* финансовых ресурсов. За счёт процента по размещению покрываются: величина процента по привлечению; прочие прямые затраты, связанные с привлечением ресурсов; операционные (условно-постоянные) расходы, связанные с содержанием инфраструктуры банковского бизнеса; прямые затраты по размещению. Остаток (за вычетом перечисленных статей) даёт величину балансовой прибыли банка (до уплаты налога на прибыль).

Интегральным показателем эффективности хозяйственной деятельности коммерческого банка, как и для промышленных и торговых предприятий, служит размер чистой (нераспределённой) прибыли на единицу (1 рубль) собственных средств (капитала) банка. Собственникам (акционерам) банка важно знать величину отдачи на те средства, которые они вложили в банковскую деятельность.

Дополнительным критерием эффективности является показатель чистой прибыли в расчёте на 1 рубль акционерного (уставного) капитала; здесь из величины собственных средств исключаются фонды накопления (капитализированная прибыль), и, соответственно, данный коэффициент показывает рентабельность первоначальных затрат собственника, т.е. в данном контексте деятельность банка рассматривается как один «большой» инвестиционный проект.

Абсолютным показателем конечных финансовых результатов банка является размер чистой прибыли. Источником прибыли является процент по размещению, а основой – валовая маржа, т.е. разница процента по размещению и процента по привлечению ресурсов. Структу-



Рис. 7.1. Финансовый цикл коммерческого банка

ра активов и пассивов коммерческого банка должна быть такова, чтобы чистый доход от размещения (за вычетом процента по привлечению и прямых затрат по привлечению и размещению финансовых ресурсов) покрывал операционные (условно-постоянные) издержки и обеспечивал банку нормальную норму прибыли на собственный капитал.

Как и для предприятий реального сектора экономики, текущие затраты банка делятся на переменные (зависящие от объёмных показателей той стадии финансового цикла (генератора затрат), где они (затра-

ты) формируются) и условно-постоянные. В данном контексте выделяют следующие категории текущих затрат коммерческого банка:

- прямые затраты по привлечению (генератором затрат является один из видов пассивных операций);
- прямые затраты по размещению (генератором затрат является один из видов активных операций);
- операционные (условно-постоянные) расходы.

К прямым затратам по привлечению (кроме процента по привлечению) относятся, например, комиссионные брокерам за размещение долговых обязательств (облигаций, депозитных сертификатов) банка на фондовой бирже, издержки по разработке проспектов эмиссии облигационных займов, налог на эмиссию ценных бумаг, плата за аренду оборудования для мониторинга ситуации на денежном, валютном и фондовом рынках (системы «Рейтер», «Блумберг» и др.). Почти зеркальным отображением затрат по привлечению являются прямые затраты по размещению. Это в первую очередь комиссионные брокерам за покупку ценных бумаг, аренда оборудования (системы «Рейтер» и «Блумберг»), а также величина создаваемых резервов по отдельным видам активных операций (резерв под обесценение ценных бумаг, резерв на возможные потери (невозврат) по выданным кредитам и др.). Условно-постоянные затраты банка включают в себя расходы на оплату труда персонала, а также прочие эксплуатационные расходы (амортизация здания и офисного оборудования, коммунальные платежи и пр.).

Процент по размещению является основным, но не единственным источником дохода банка. Помимо инвестиционной (понимаемой в широком смысле слова, т.е. включающей выдачу кредитов) деятельности банк:

- осуществляет расчётно-кассовое обслуживание клиентов и берёт за это **комиссионный доход**;
- занимается спекулятивными (краткосрочными) операциями на валютном, денежном и фондовом рынках и на рынке драгоценных металлов в целях получения дохода от разницы стоимости приобретения и продажи ценных бумаг, валюты и золота («игра» на курсовых разнице).

2. Структура активов и пассивов коммерческого банка.

В законодательно установленной форме сводной финансовой отчётности «Баланс кредитной организации РФ» статьи актива баланса расположены в порядке убывания их ликвидности. По мере убывания степени ликвидности возрастает уровень совокупного риска по соот-

ветствующим категориям активов, а так же, как правило, уровень доходности активов. Классификация банковских активов для целей проведения анализа хозяйственной деятельности в общем совпадает с опально установленной структурой актива баланса.

Структура активов баланса коммерческого банка для целей проведения анализа хозяйственной деятельности отражена в табл. 7.1.

7.1. Структура активов баланса коммерческого банка для целей проведения анализа хозяйственной деятельности

Категории активов	Экономическое содержание активов
I группа «Денежные средства и счета в Центральном банке Российской Федерации»	Касса, средства на корреспондентском счёте в ЦБ РФ, средства на резервном счёте в ЦБ РФ. Это финансовый резерв предприятия с самым высоким (из всех групп активов) уровнем ликвидности и отсутствием дохода
II группа «Государственные долговые обязательства»	Ценные бумаги Правительства РФ и местных органов власти РФ. Высокая степень ликвидности (котируются на фондовой бирже). Низкий фиксированный уровень доходности. Существует коммерческий (страновой) риск
III группа «Средства в кредитных организациях»	Корреспондентские счета в других банках и выданные межбанковские кредиты. Повышенный уровень ликвидности (определяется коротким сроком кредитования и существованием рынка межбанковского кредитования). Существует коммерческий риск (невозврат кредита вследствие возможного банкротства банка-контрагента)
IV группа «Ценные бумаги для перепродажи»	Спекулятивные вложения (с целью «игры» на биржевом курсе). Уровень ликвидности выше среднего (котируются на фондовой бирже). Высокая степень коммерческого (конъюнктурного) риска

Категории активов	Экономическое содержание активов
V группа «Ссудная и приравненная к ней задолженность»	Кредиты юридическим и физическим лицам. Низкий уровень ликвидности. Существует риск процентных ставок (степень риска зависит от срока погашения кредита). Уровень доходности (ставка кредитования) выше, нежели по межбанковским кредитам
VI группа «Средства, переданные в лизинг (долгосрочную аренду с правом выкупа)»	В основном оборудование как банковского, так и иного предназначения. Низкий уровень ликвидности. Высокий уровень риска процентных ставок
VII группа «Основные средства и нематериальные активы, хозяйственные материалы и малоценные и быстроизнашивающиеся предметы»	Здания, сооружения, оборудование, материалы и прочие позиции, формирующие банковскую инфраструктуру. Низкий уровень ликвидности. Доходности как таковой не существует
VIII группа «Долгосрочные вложения в ценные бумаги и доли»	Прямые финансовые инвестиции (как правило, с приобретением контрольного или блокирующего пакета акций). Низкий уровень ликвидности (отсутствие котировки на фондовой бирже). Высокая степень коммерческого риска и риска процентных ставок
IX группа «Расходы будущих периодов по другим операциям»	Формирование резервного фонда по отпускам, ремонтного фонда, подписка на средства массовой информации, предоплата по арендуемым помещениям и пр. Неликвидные активы
X группа «Прочие активы»	В основном дебиторская задолженность по банковским и небанковским операциям, а также реальные инвестиции (финансирование объектов капитального строительства). Неликвидные активы

Как и для предприятий реального сектора экономики, первоначальным является деление пассивов (источников финансирования) банка на собственные средства (капитал) и обязательства (рис. 7.2).

В свою очередь в составе собственных средств банка выделяются следующие позиции:

- акционерный (уставный) капитал (за вычетом акций, выкупленных у акционеров);
- фонды накопления (нераспределённая прибыль отчётного года; фонды и прибыль, оставленные в распоряжении банка (основой данных фондов служит накопленная прибыль (убыток) прошлых лет); эмиссионный доход);
- переоценка основных средств (дополнительный капитал);
- расходы и риски, влияющие на собственные средства (возможные убытки по рискам обесценения ценных бумаг, невозврата выданных ссуд и пр.).

В уставном капитале коммерческого банка существенным является разграничение на простые (обыкновенные) и привилегированные (с фиксированным доходом, но без права голоса на собрании акционеров) акции. Чем выше доля привилегированных акций в уставном капитале, тем больший относительный эффект оказывает изменение прибыли банка на величину доходности на одну обыкновенную акцию.

Обязательства коммерческого банка ранжируются по срокам их погашения (востребования). Здесь различают (по степени увеличения сроков востребования обязательств):

- кредиты, полученные от Центрального банка Российской Федерации;
- средства кредитных организаций (межбанковские кредиты и остатки на корреспондентских счетах других банков);
- средства клиентов (вклады и расчётные счета);
- доходы будущих периодов по другим операциям (например, полученная предоплата по сдаваемым в аренду помещениям);
- выпущенные долговые обязательства (срочные депозиты и облигационные займы);
- прочие обязательства (в основном кредиторская задолженность по банковским и небанковским операциям);
- резервы на возможные потери по расчётам с дебиторами, риски и обязательства.



Рис. 7.2. Совокупные пассивы

3. Виды банковских рисков.

В процессе осуществления хозяйственной деятельности коммерческий банк несёт риски как по операциям привлечения, так и по активным операциям. Различают следующие основные типы банковских рисков: **риск ликвидности**. Под ликвидностью, как известно, понимается способность организации удовлетворять все текущие требования на выдачу денежных средств. Таким образом, риск ликвидности – это возможность возникновения ситуации, когда текущих (ликвидных) средств банка не хватает для погашения текущих требований поставщиков его финансовых ресурсов.

Для обеспечения ликвидности необходимо формировать такую структуру баланса, при которой активы могут своевременно преобразовываться в денежные средства, не утрачивая при этом своей стоимости, по мере востребования пассивов. Следовательно, риск ликвидности бизнеса коммерческого банка зависит от двух основных факторов:

1) доли «связанных» (иммобилизованных) активов в совокупных активах;

2) доли текущих (до востребования) обязательств в структуре совокупных обязательств.

В этом контексте наибольшая степень иммобилизации присуща основным средствам и прочим вложениям в банковскую инфраструктуру (материалам, малоценным и быстроизнашивающимся предметам, нематериальным активам), средствам, переданным в лизинг (долгосрочную аренду с правом выкупа), долгосрочным финансовым вложениям и расходам будущих периодов. Коммерческие кредиты имеют среднюю степень ликвидности; здесь уровень иммобилизации определяется длительностью кредитного договора и графиком погашения задолженности в разрезе отдельных выданных кредитов. Высокая степень ликвидности присуща ценным бумагам, свободно котирующимся на фондовом рынке (включая государственные долговые обязательства), а также межбанковским кредитам, что обусловливается коротким сроком их погашения. Наконец, наибольшую (100%-ную) ликвидность имеют денежные средства банка и счета в Центральном банке Российской Федерации.

Обязательства банка по степени срочности их востребования можно ранжировать по трём основным категориям. Наиболее срочными являются полученные межбанковские кредиты и краткосрочные кредиты Центрального банка Российской Федерации. Средства клиентов имеют среднюю степень срочности погашения; по ним необходим дифференцированный подход (срочные вклады имеют меньшую степень вероятности их предъявления к востребованию, нежели текущие вклады и счета физических и юридических лиц). Наибольшая длительность погашения – у выпущенных банком долговых обязательств и доходов будущих периодов, а также, как правило, у «прочих обязательств» банка.

Необходимо отметить, что ликвидность баланса банка определяется не абсолютной величиной тех или иных активов и обязательств, и даже не их относительной величиной (долей в совокупных активах и, соответственно, в совокупных обязательствах), а степенью соотношения (покрытия) ликвидными активами обязательств к востребованию, т.е. общий методологический подход к определению ликвидности бан-

ковского бизнеса сродни тому, что имеет место при расчёте показателей ликвидности предприятий реального сектора экономики;

- **риск процентных ставок** – возникает вследствие постоянных изменений конъюнктуры на рынке капитала. В этом случае возможна такая ситуация, когда банк будет вынужден финансировать долгосрочные кредитные проекты по ставке привлечения большей, нежели процент по кредитному договору, т.е. себе в убыток;

- **валютный риск** (риск изменения валютного курса). Ему подвержены рублёвые пассивы (привлечение ресурсов) и рублёвые активы (операции размещения);

- **коммерческий риск** – это риск уменьшения обратных финансовых потоков от размещения активов (по пассивам этого риска не существует). Так, сюда относится риск невозврата кредита вследствие неплатёжеспособности или оппортунистического поведения заёмщика, риск некупаемости долгосрочных вложений (по инвестиционной деятельности банка), риск обесценения приобретённых ценных бумаг и пр.

Таким образом, коммерческому риску подвержены следующие категории активов банка:

- коммерческие кредиты;
- ценные бумаги для перепродажи;
- и, отчасти, межбанковские кредиты.

Основными показателями краткосрочного коммерческого риска банка являются:

- доля выданных коммерческих кредитов в совокупных активах (риск по кредитованию);

- доля выданных коммерческих кредитов в обязательствах (риск по кредитованию);

- отношение «валовой доход от спекулятивных операций с ценными бумагами и драгоценными металлами/совокупные активы» (конъюнктурный риск);

- отношение «валовой доход от коммерческого кредитования + валовой доход от межбанковского кредитования + валовой доход от операций с ценными бумагами и драгоценными металлами)/совокупные активы» (совокупный коммерческий риск).

В экономической теории принято считать, что оптимальная доля коммерческих кредитов в привлечённых средствах (обязательствах) должна составлять от 65 до 75%. Коэффициент, превышающий 75%, свидетельствует о рискованной политике банка. Соотношение ниже 65% показывает, что банк проводит пассивную кредитную политику. Что касается остальных показателей коммерческого риска, то каких-либо нормативных значений по ним не существует; здесь значима не абсолютная величина, а динамика показателей.

Вышеуказанные риски банковской деятельности бывают краткосрочными (действующими на текущий момент времени) и долгосрочными (оказывающими эффект не только на текущие, но и на будущие финансовые результаты и финансовое состояние банка). Так, риск ликвидности – это краткосрочный риск, а риск процентных ставок относится к категории долгосрочных. Валютный риск бывает как краткосрочным, так и долгосрочным в зависимости от характера операций с иностранной валютой. При «игре» на фондовой бирже данный риск носит краткосрочный характер; здесь банк стремится получить спекулятивный доход от текущих колебаний курса иностранной валюты. Если же речь идёт о выдаче долгосрочных валютных кредитов, то в данном случае валютный риск является частным случаем риска процентных ставок, т.е. относится к категории долгосрочных рисков. Аналогично обстоит дело и с коммерческим риском. По краткосрочным кредитам это краткосрочный риск, а по инвестиционной деятельности банка (имеются в виду прямые финансовые инвестиции и финансирование реальных инвестиций, т.е. финансирование объектов капитального строительства) коммерческий риск будет долгосрочным.

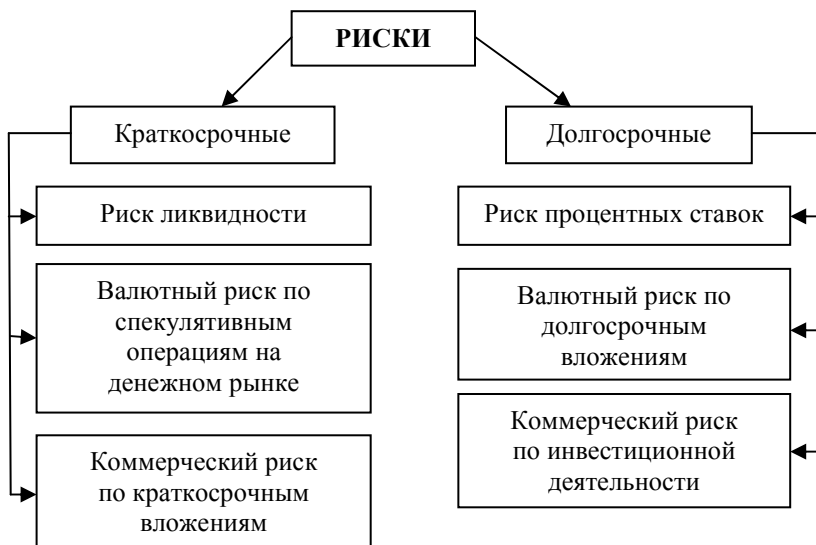


Рис. 7.3. Классификация банковских рисков

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Охарактеризуйте активные и пассивные операции коммерческого банка.
2. Что такое «природа» банковского дохода?
3. Назовите виды спекулятивных операций коммерческих банков.
4. Сформулируйте взаимосвязь доходности, ликвидности и рисковости банковских активов.
5. Что представляет собой межбанковское кредитование?.
6. Какие существуют виды банковских рисков?

8. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЕ

1. Понятие и виды бюджетных организаций.
2. Особенности анализа в бюджетных организациях.
3. Содержание, основные объекты анализа и система экономических показателей деятельности бюджетных организаций.
4. Федеральное казначейство Российской Федерации.

1. Понятие и виды бюджетных организаций.

В соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации (БК РФ) *бюджетное учреждение* – организация, созданная органами государственной власти Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, а также органами местного самоуправления для осуществления управленческих, социально-культурных, научно-технических или иных функций некоммерческого характера и финансируемая из соответствующего бюджета или бюджета государственного внебюджетного фонда на основе сметы доходов и расходов.

Из данного определения следует, что статус бюджетной организации имеет только организация, обладающая одновременно следующими признаками:

1. В качестве учредителей организации должны выступить органы государственной власти Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, а также органы местного самоуправления. Акционерные общества, кооперативы и другие аналогичные хозяйствующие субъекты не могут создать бюджетную организацию.

2. В качестве цели создания бюджетной организации в учредительных документах могут быть определены исключительно функции некоммерческого характера. В то же время указанное ограничение нельзя понимать так, что бюджетной организации запрещено оказывать платные услуги и самостоятельно получать доходы.

Основная масса бюджетных организаций осуществляет те или иные виды платной деятельности и получает таким образом средства, необходимые для своего развития. Однако получение прибыли не является и не может являться целью бюджетной организации. А все самостоятельно заработанные ею средства должны направляться исключительно на расширение и развитие системы услуг, для предоставления которых она создана.

3. Бюджетная организация должна финансироваться из федерального бюджета, бюджета субъекта Российской Федерации, муниципального бюджета или бюджета государственного внебюджетного фонда.

Данный признак имеет следующую особенность: само по себе получение финансирования из бюджета ещё не говорит о том, что данная организация является бюджетной. Бюджетные средства выделяются не только бюджетным организациям, но и коммерческим структурам. Это осуществляется в многочисленных формах, начиная от закупки различных товаров в государственных или муниципальных целях и кончая предоставлением финансовой поддержки в виде дотаций, субвенций, субсидий и т.п.

4. Основой финансового планирования бюджетной организации является смета доходов и расходов. До начала финансового года бюджетная организация обязательно составляет этот документ, по истечении отчётного периода обязательно составляется баланс исполнения сметы.

Следует обратить внимание, что только сочетание всех перечисленных признаков вместе по отношению к одной структуре даёт бюджетную организацию, каждый из названных признаков сам по себе не означает, что мы имеем дело с бюджетной организацией.

Виды бюджетных организаций. Бюджетные организации могут классифицироваться по ряду признаков:

1. В зависимости от выполняемых ими функций (т.е. по роду деятельности) бюджетные организации могут подразделяться в соответствии с функциональной классификацией расходов бюджета. По этому признаку можно выделить бюджетные организации, реализующие функции государства и, соответственно, получающие финансирование по разделам бюджетной классификации:

- государственное управление и местное самоуправление, к которому, в частности, относится Федеральная служба Российской Федерации по военно-техническому сотрудничеству, Федеральная служба Российской Федерации по финансовому мониторингу, Счётная палата Российской Федерации, Министерство финансов Российской Федерации;

- судебная власть, в том числе Конституционный Суд Российской Федерации, Верховный Суд Российской Федерации, Высший Арбитражный Суд Российской Федерации;

- международная деятельность, посольства и представительства за рубежом и т.д. (см. бюджетную классификацию).

2. В зависимости от источника финансирования бюджетные организации могут быть разделены на следующие группы:

- финансируемые за счёт средств федерального бюджета;
- финансируемые за счёт средств бюджетов субъектов РФ;
- финансируемые за счёт средств местных бюджетов.

3. По источникам формирования средств бюджетные организации могут быть разделены на две группы:

1) бюджетные организации, оказывающие платные услуги физическим и юридическим лицам и, соответственно, имеющие собственные источники средств;

2) бюджетные организации, не оказывающие платные услуги физическим и юридическим лицам и, соответственно, не имеющие собственных источников средств.

2. Особенности анализа в бюджетных организациях.

Бюджетные организации являются важными субъектами производственных и финансово-экономических отношений при любой системе хозяйствования и в любой модели государственного устройства. Они призваны обеспечивать удовлетворение целого ряда общественно значимых потребностей, таких как образование, здравоохранение, научные исследования, социальная защита, культура, государственное управление и др.

В наиболее общем виде все составляющие хозяйственную деятельность многообразные отношения, связи и процессы бюджетных организаций можно сгруппировать следующим образом:

- натурально-вещественные процессы;
- процессы, связанные с созданием стоимости;
- социальные процессы;
- экологические процессы.

К натурально-вещественным процессам деятельности бюджетных организаций относятся те, в результате которых создаются потребительные стоимости (здоровье, знания, образование, просвещение, воспитание, культурный и духовный уровень членов общества, безопасность, социальная защищённость и т.п.), способные удовлетворять определённые человеческие потребности. Содержание этих процессов соответствует характеру конкретного труда работников бюджетных учреждений. Натурально-вещественные процессы включают в себя конструкторско-технологическую деятельность бюджетных организаций, обеспечение их нормального функционирования необходимыми трудовыми и материальными ресурсами, специфическую технологию, характерную для учреждений образования, здравоохранения, культуры, органов административного управления и других бюджетных организаций.

Процессы, связанные с созданием стоимости (затратами живого и овеществлённого труда в денежной форме для создания потребительных стоимостей бюджетной сферы) относится к экономическим. Они отражают количество абстрактного труда, затраченного на тот или иной вид деятельности бюджетной организации. К данным процессам можно отнести формирование стоимости и себестоимости услуг здравоохранения, образования, воспитания, культурного развития, просвещения и др.

Социальные процессы связаны с улучшением труда, быта и отдыха работников бюджетной сферы, формированием отношения к труду, созданием благоприятного психологического климата в трудовых коллективах.

Экологические процессы отражают взаимоотношение бюджетных учреждений с природной средой.

Организациям, финансируемым из бюджета, присущ целый ряд характерных особенностей, которые необходимо принимать во внимание при проведении анализа хозяйственной деятельности.

1. Бюджетные организации расходуют государственные средства по целевому назначению, что предполагает строгое соблюдение финансовой дисциплины. Основным плановым финансовым документом, в котором отражаются объём, целевое направление и поквартальное распределение средств, выделяемых из бюджета на содержание учреждения, является **смета расходов**. Зафиксированные в сметах ассигнования являются предельно допустимыми, расход сверх этих сумм не допускается. Форма сметы, основные показатели, по которым она составляется, нормы и расценки для определения размера расходов сообщаются вышестоящими организациями. В процессе анализа учитываются особенности содержания смет в бюджетных учреждениях, обусловленные различиями в сущности расходов и порядке их формирования.

Выделяемое финансирование и экономное расходование средств учреждения во многом предопределяются своевременным утверждением сметы и точностью расчётов содержащихся в ней показателей. Важное значение имеет тщательность выполнения поквартального распределения утверждённых по смете ассигнований, а также учёт вносимых в смету изменений. Действующим порядком предусмотрена поквартальная корректировка сметы в связи с инфляцией.

2. Финансирование большинства бюджетных организаций в отличие от хозрасчётных предприятий осуществляется путём распределения бюджетных ресурсов «сверху», а не в результате прямого «зарабатывания» у потребителя. Товарно-денежные отношения в непродовольственной сфере носят в основном односторонний характер. Бюджет-

ные организации оказывают большой спектр разнообразных общественно значимых услуг и выполняют работы, которые оплачиваются не потребителем, а из государственного бюджета на безвозвратной основе. Это ослабляет контроль, с одной стороны, за качеством функций, выполняемых бюджетной организацией, а с другой – за эффективностью использования выделенных средств. Формирование стоимости (цены) услуг бюджетных учреждений осуществляется в основном директивным методом, исходя не столько из реальной величины затрат, сколько из возможностей бюджета. Финансовое положение бюджетных организаций, состояние их расчётов с дебиторами и кредиторами в значительной степени зависят не от количества и качества услуг, а от своевременности и полноты выделения средств из бюджета.

4. В ходе осуществления своей хозяйственной деятельности организации расходуют государственные средства согласно установленной смете расходов в соответствии с бюджетной классификацией. Это отрицательно сказывается на гибкости экономического управления, возможностях оперативного маневрирования в условиях быстро меняющихся условий хозяйствования. В качестве примера можно привести тот факт, что даже зарабатываемые внебюджетные средства приходится распределять и тратить в соответствии с требованиями существующей бюджетной классификации.

5. Некоммерческий характер деятельности бюджетных организаций и затратный принцип финансирования не предполагают формирование позитивного финансового результата. Это вынуждает предприятия расходовать ресурсы не столько в соответствии с фактической необходимостью в них, сколько исходя из объёма выделенных средств. Как правило, организации не заинтересованы ни в экономии ресурсов, ни в поиске способов «зарабатывания» внебюджетных доходов, а лишь в наращивании бюджетного финансирования вне зависимости от реальной потребности.

3. Содержание, основные объекты анализа и система экономических показателей деятельности бюджетных организаций.

Содержанием анализа хозяйственной деятельности бюджетных учреждений является, во-первых, раскрытие механизма действия основных факторов, влияющих на экономические показатели; во-вторых, количественное измерение факторных влияний на динамику этих показателей; в-третьих, качественная оценка тенденций развития организаций, финансируемых из бюджета. В процессе анализа исследуются причинно-следственные связи экономических явлений, структурно-логические и математические модели факторных систем параметров хозяйственной деятельности учреждений.

В силу различия функций, выполняемых бюджетными учреждениями, особенностей состава оказываемых услуг возникает необходимость проведения анализа хозяйственной деятельности учреждений в разрезе отраслей непродовольственной сферы: детских дошкольных учреждений, общеобразовательных школ, средних специальных и высших учебных заведений в образовании, больниц и поликлиник в здравоохранении, научно-исследовательских институтов в науке и др. Хозяйственная деятельность каждого из них выступает основным объектом анализа.

Организационно-техническая и экономическая специфика деятельности бюджетных учреждений находит своё отражение в характерных объектах управления, анализа и соответствующих системах показателей.

Так, основными показателями деятельности детских дошкольных учреждений являются численность детей, количество детских групп, количество дней посещения детьми дошкольного учреждения (детодни), наполняемость детских групп, укомплектованность детских мест.

Для общеобразовательных школ – количество учащихся, количество учебных классов, наполняемость классов, количество часов учебной нагрузки учителей.

Для средних специальных и высших учебных заведений – приём студентов, отсев студентов, выпуск специалистов, количество студентов на начало и конец учебного года, их среднегодовая численность, объём учебной нагрузки профессорско-преподавательского состава по видам работ (лекции, практические и лабораторные занятия, консультации, зачёты, экзамены, руководство курсовыми и дипломными работами, учебной и производственной практикой студентов и др.), число студентов в расчёте на одного преподавателя, размер учебной площади в расчёте на одного студента, затраты на подготовку специалиста.

Для больниц – количество коек и койко-дней, среднегодовое количество дней функционирования койки, уровень обеспеченности населения коечным фондом, количество больных, прошедших лечение, средняя продолжительность пребывания больного в стационаре.

Для поликлиник – количество врачебных посещений в смену, количество врачебных должностей, среднегодовая нагрузка на одну врачебную должность.

Для научно-исследовательских институтов – общий объём научных работ, выполненных в отчётном периоде, количество тем исследований и их сметная стоимость, объём реализованной научно-технической продукции, работ и услуг, количество структурных подразделений, среднесписочная численность работников и др.

Нормальное функционирование любого бюджетного учреждения тесно связано с системой его финансирования (средства государственного бюджета, внебюджетные источники).

4. Федеральное казначейство Российской Федерации.

Исключительно важное место в контроле за финансами бюджетных организаций, финансируемых из федерального бюджета и федеральных внебюджетных фондов, имеет **Федеральное казначейство**. Данное структурное подразделение Министерства финансов Российской Федерации функционирует в соответствии с положением о Федеральном казначействе России, утверждённом Постановлением Правительства Российской Федерации от 01.12.2004 № 703. Бюджетный кодекс Российской Федерации значительно расширил права Федерального казначейства.

В соответствии с БК РФ ст. 267 Федеральное казначейство осуществляет предварительный и текущий контроль за ведением операций с бюджетными средствами всех получателей бюджетных средств, кредитными организациями и другими участниками бюджетного процесса по исполнению бюджета и бюджетам государственных внебюджетных фондов.

Особенно большое значение имеет предварительный контроль, осуществляемый Федеральным казначейством. Именно он позволяет не только выявить нарушителей финансовой дисциплины, но и самое главное – предотвратить эти нарушения. Казначейство становится одним из самых важных инструментов контроля за денежными потоками бюджетных организаций, только оно способно сохранить и довести деньги до конкретного получателя, исполнить взятые государством обязательства и не допустить махинаций с бюджетными средствами.

Состояние финансов бюджетных организаций на уровне Федерации контролирует ещё одна структура – Федеральная служба финансово-бюджетного надзора.

Постановлением Правительства РФ от 8.04.2004 № 198 «Вопросы федеральной службы финансово-бюджетного надзора» определены функции этой контрольной структуры, к которым, в частности, относится проведение ревизий и проверок правомерности и эффективности использования средств федерального бюджета, государственных внебюджетных фондов и материальных ценностей, находящихся в федеральной собственности.

За финансами бюджетных организаций также осуществляют контроль **федеральные министерства**. Согласно ст. 269 БК РФ они контролируют использование бюджетных средств нижестоящими получателями в части обеспечения целевого использования и своевременного

возврата бюджетных средств, предоставления отчётности и внесения платы за пользование бюджетными средствами. Для этого они проводят проверки подведомственных структур.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Перечислите признаки бюджетной организации.
2. Дайте классификацию бюджетным организациям.
3. Сформулируйте характерные особенности бюджетных организаций.
4. Охарактеризуйте функции Федерального казначейства в Бюджетной системе Российской Федерации.

ТЕСТЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ОСТАТОЧНЫХ ЗНАНИЙ

1. Финансовый цикл предприятия представляет собой:

а) период времени, в течение которого товар предприятия обладает жизнеспособностью, обращается на рынке, пользуется спросом, приносит доход производителям и продавцам;

б) совокупность стадий кругооборота оборотного капитала предприятия с момента закупки необходимых для обеспечения текущей деятельности оборотных ресурсов до момента поступления средств за реализованную продукцию;

в) кругооборот основного капитала предприятия с момента начала эксплуатации основных средств до их полного износа;

г) цикл «производство–распределение–обмен–потребление», стадии которого характеризуют состояния, которые проходит экономический продукт от его создания до потребления по мере изменения во времени.

2. Издержки обращения – это:

а) полные издержки, затраты, непосредственно связанные с производством продукции и обусловленные им;

б) издержки производства и обращения, необходимые для увеличения производства и продажи товаров на одну единицу;

в) выраженные в денежной форме затраты, обусловленные расходом разных видов экономических ресурсов в процессе производства и обращения продукции, товаров;

г) издержки, связанные со сбытом и приобретением товаров, с их продвижением в сфере обращения.

3. В основной капитал торговой фирмы не входят:

а) транспортные средства;

б) склады и складские коммуникации;

в) машины и оборудование;

г) здания офисного назначения.

4. Инвестиционный цикл предприятия представляет собой:

а) период времени, в течение которого товар предприятия обладает жизнеспособностью, обращается на рынке, пользуется спросом, приносит доход производителям и продавцам;

б) совокупность стадий кругооборота оборотного капитала предприятия с момента закупки необходимых для обеспечения текущей деятельности оборотных ресурсов до момента поступления средств за реализованную продукцию;

в) кругооборот основного капитала предприятия с момента начала эксплуатации основных средств до их полного износа;

г) цикл «производство–распределение–обмен–потребление», стадии которого характеризуют состояния, которые проходит экономический продукт от его создания до потребления по мере изменения во времени.

5. Коммерческий кредит – это:

а) долгосрочные ссуды под залог недвижимости: земли, производственных и жилых зданий;

б) кредит, предоставляемый одними функционирующими предпринимателями другим в виде продажи товаров с отсрочкой платежа;

в) кредит, предоставляемый экспортёрами импортёрам для закупки ими товаров в стране-кредиторе;

г) взаимный кредит, предоставляемый друг другу фирмами разных стран в национальной валюте на адекватные суммы.

6. В оборотные средства торговой компании, как правило, не входят:

а) авансы выданные;

б) дебиторская задолженность покупателей и заказчиков;

в) сырьё, материалы и другие аналогичные ценности;

г) товары и сопряжённые с ними транспортно-заготовительные расходы.

7. В торговой деятельности существенное значение имеет следующий вид риска:

а) кредитный;

в) коммерческий;

б) неплатежа;

г) валютный.

8. Для оценки текущей платёжеспособности торговой организации ключевым показателем является:

а) коэффициент текущей ликвидности;

б) коэффициент быстрой ликвидности;

в) коэффициент абсолютной ликвидности;

г) коэффициент срочной ликвидности.

9. Коэффициент быстрой ликвидности содержит в себе:

а) риск сбыта;

в) страховой риск;

б) риск неплатежа;

г) риск ликвидности.

10. Затраты по сортировке и упаковке относятся к следующей стадии финансового цикла торговой компании:

а) сбыт;

в) подготовка к сбыту;

б) хранение;

г) закупка товаров.

11. Логистика – это:

а) совокупность различных мер, предпринимаемых продавцами товара, посредниками в целях повышения спроса и расширения рыночной «ниши»;

б) управление материально-техническим обеспечением, товарно-материальными запасами;

в) подготовка к продаже товаров в розничной торговой сети;

г) действия государственных органов власти, направленные на поддержку отдельных отраслей и сфер экономики регионов.

12. Финансовый и операционный циклы отличаются друг от друга:

а) на период погашения дебиторской задолженности;

б) на период омертвления средств в запасах;

в) на период погашения кредиторской задолженности;

г) на период инкассирования выручки.

13. К банковским рискам относится следующий вид риска:

а) неплатежа;

в) ликвидности;

б) страховой;

г) сбыта.

14. Продолжительность финансового цикла – показатель, характеризующий среднюю продолжительность периода:

а) омертвления денежных средств в кредиторах;

б) омертвления денежных средств в дебиторах;

в) омертвления денежных средств в расчётах;

г) между фактическим оттоком денежных средств и их фактическим притоком в связи с осуществлением текущей деятельности в рамках одного производственного цикла.

15. К банковским рискам не относится:

а) риск процентных ставок;

в) валютный риск;

б) риск ликвидности;

г) риск неплатежа.

16. Уровень концентрации собственного капитала – это:

а) доля собственного капитала в общей сумме источников;

б) доля собственного капитала в покрытии внеоборотных активов;

в) величина собственного капитала, приходящаяся на единицу заёмного капитала;

г) доля собственного капитала в чистых активах.

17. Активные операции коммерческих банков – это:

а) привлечение финансовых ресурсов;

б) размещение финансовых ресурсов;

в) расчётно-кассовое обслуживание;

г) операции с иностранной валютой.

18. При расчёте значения показателя «рентабельность активов» со стоимостью активов соотносится:

- а) валовая прибыль;
- б) операционная прибыль;
- в) чистая прибыль;
- г) чистая прибыль плюс проценты, начисленные к уплате.

19. Пассивные операции коммерческих банков – это:

- а) привлечение финансовых ресурсов;
- б) размещение финансовых ресурсов;
- в) расчётно-кассовое обслуживание;
- г) операции с иностранной валютой.

20. Оборачиваемость запасов в оборотах рассчитывается как частное от деления:

- а) средней суммы производственных запасов на однодневную себестоимость продукции;
- б) средней суммы производственных запасов на себестоимость продукции;
- в) себестоимости продукции на среднюю величину производственных запасов;
- г) чистой выручки на среднюю величину производственных запасов.

21. Риск уменьшения обратных финансовых потоков от размещения активов банка называется:

- а) риском ликвидности;
- б) риском процентных ставок;
- в) валютным риском;
- г) коммерческим риском.

22. Может ли быть значение коэффициента финансовой зависимости равно единице:

- а) да, если величины кредиторской и дебиторской задолженности равны;
- б) да, если фирма полностью финансируется за счёт собственного капитала;
- в) только теоретически, если долгосрочные обязательства равны нулю;
- г) только теоретически, если краткосрочные обязательства равны нулю.

23. Статьи актива баланса коммерческого банка расположены:

- а) в порядке возрастания ликвидности;

- б) в той последовательности, когда доходность активов убывает;
- в) в порядке убывания ликвидности;
- г) в порядке снижения уровня совокупного риска.

24. Уровни концентрации собственного и заёмного капитала связаны следующей зависимостью:

- а) их произведение равно единице;
- б) их сумма равна единице;
- в) разница между ними даёт величину чистых активов;
- г) нет зависимости.

25. Источником формирования прибыли банка служит:

- а) процент по привлечению финансовых ресурсов;
- б) комиссионный доход;
- в) процент по размещению финансовых ресурсов;
- г) доходы от спекулятивных операций.

26. Коэффициент абсолютной ликвидности – это:

- а) доля денежных средств в оборотных активах;
- б) отношение средств на расчётном счёте к сумме обязательств фирмы;
- в) отношение суммы средств на счетах и в кассе к сумме обязательств фирмы;
- г) отношение денежных средств и их эквивалентов к краткосрочным обязательствам.

27. Эффективный процент по привлечению представляет собой:

- а) совокупность номинального процента привлечения и прямых затрат по привлечению;
- б) разницу номинального процента привлечения и прямых затрат по привлечению;
- в) разницу номинального процента по размещению и прямых затрат по размещению;
- г) совокупность номинального процента по размещению и прямых затрат по размещению.

28. Коэффициент быстрой ликвидности – это отношение:

- а) краткосрочных обязательств к оборотным активам, уменьшенным на величину запасов;
- б) дебиторской задолженности к кредиторской задолженности;
- в) оборотных активов, уменьшенных на величину запасов, к обязательствам;
- г) оборотных активов, уменьшенных на величину запасов к краткосрочным обязательствам.

29. Эффективный процент по размещению представляет собой:

- а) совокупность номинального процента привлечения и прямых затрат по привлечению;
- б) разницу номинального процента привлечения и прямых затрат по привлечению;
- в) разницу номинального процента по размещению и прямых затрат по размещению;
- г) совокупность номинального процента по размещению и прямых затрат по размещению.

30. Коэффициент текущей ликвидности – это отношение:

- а) краткосрочных обязательств к оборотным активам;
- б) краткосрочных обязательств к сумме запасов, дебиторов и денежных средств;
- в) собственных оборотных средств к краткосрочным обязательствам;
- г) оборотных активов к краткосрочным обязательствам.

31. Уставный капитал банка включает:

- а) средства, вложенные в собственность банка его учредителями;
- б) сумму собственных средств банка;
- в) сумму вкладов в банк;
- г) сумму выданных ссуд банком.

32. Рентабельность продаж – это:

- а) отношение прибыли к выручке от продаж;
- б) отношение прибыли к себестоимости продукции;
- в) отношение выручки от продаж к прибыли.

33. На выдаче долгосрочных ссуд под залог недвижимого имущества специализируются:

- а) инвестиционные банки;
- б) сберегательные банки;
- в) внешнеторговые банки;
- г) ипотечные банки.

34. Возвратность, срочность, платность и гарантированность являются основными чертами:

- а) денежных отношений;
- б) кредитных отношений;
- в) финансовых отношений;
- г) валютных отношений.

35. Доход, получаемый на капитал, переданный в ссуду, называется:

- а) прибылью;
- б) процентом;
- в) банковской прибылью;
- г) рентой.

36. Величина процентного дохода зависит от всего перечисленного ниже, кроме:

- а) начальной суммы вклада;
- б) ставки процента по вкладу;
- в) специализации банка;
- г) срока пребывания вклада в банке.

37. При анализе финансовых предпосылок несостоятельности (банкротства) предприятия в соответствии с ныне действующей методикой считается, что у предприятия есть реальная возможность восстановить платёжеспособность в ближайшие шесть месяцев, если коэффициент восстановления платёжеспособности:

- а) равен 0,5;
- б) больше 1;
- в) меньше 1;
- г) больше 0,1.

38. При анализе финансовых предпосылок несостоятельности (банкротства) предприятия в соответствии с ныне действующей методикой коэффициент восстановления платёжеспособности за период, равный шести месяцам, рассчитывается, если:

- а) коэффициент обеспеченности предприятия собственными средствами на конец отчётного периода больше 0,1, а коэффициент текущей ликвидности больше 2;
- б) если хотя бы один из этих коэффициентов меньше установленного нормативного значения;
- в) если имеет место отрицательная динамика внеоборотных активов;
- г) если имеет место отрицательная динамика оборотных средств.

39. Норма обязательных банковских резервов, учётная ставка и операции на открытом рынке ценных бумаг являются основными инструментами кредитно-денежной политики:

- а) коммерческих банков;
- б) государственных банков;
- в) Центрального банка;
- г) специализированных банков.

40. Фондоотдача и фондоёмкость по основным средствам одного и того же предприятия за один и тот же период находятся между собой:

- а) в прямой пропорциональной зависимости;
- б) в обратной пропорциональной зависимости;
- в) между этими показателями существует только корреляционная связь;
- г) ничего определённого о характере этой связи сказать нельзя.

41. Покупка Центральным банком государственных ценных бумаг на открытом рынке, понижение учётной ставки и обязательной резервной нормы представляет собой:

- а) политику селективного регулирования денежного обращения;
- б) политику дешёвых денег;
- в) политику дорогих денег;
- г) фискальную политику.

42. Фондоотдача основных средств есть:

- а) отношение стоимости годового объёма продаж продукции к среднегодовой стоимости основных средств;
- б) отношение среднегодовой стоимости основных средств к стоимости годового объёма продаж продукции;
- в) отношение стоимости годового объёма продаж продукции к величине чистой прибыли;
- г) отношение стоимости годового объёма продаж продукции к фондоёмкости.

43. Политика дорогих денег приводит:

- а) к расширению денежной массы;
- б) к сокращению денежной массы;
- в) к неизменности денежной массы;
- г) к развёртыванию инфляционных процессов.

44. Для акционерных обществ чистый оборотный капитал соответствует:

- а) реальному собственному капиталу;
- б) собственным оборотным средствам;
- в) чистым оборотным активам;
- г) текущим активам.

45. Укажите, что из перечисленного ниже не входит в функции Центрального банка:

- а) эмиссия денег;
- б) регулирование денежного обращения;
- в) приём вкладов банка;
- г) приём вкладов населения.

46. Для акционерных обществ чистые активы соответствуют:

- а) чистому оборотному капиталу;
- б) собственным оборотным средствам;
- в) реальному собственному капиталу;
- г) текущим активам.

47. Чистые активы предприятия есть:

- а) разность между активами, принимаемыми к расчёту, и пассивами, принимаемыми к расчёту;

б) собственные оборотные средства плюс кредиторская задолженность;

в) разность между пассивами, принимаемыми к расчёту, и активами, принимаемыми к расчёту;

г) разность между активами, принимаемыми к расчёту, и пассивами, принимаемыми к расчёту, плюс кредиторская задолженность.

48. Инвестиционный доход – это:

а) выручка, денежные поступления от продажи товаров и услуг, имущественных ценностей, а также проценты, получаемые за счёт предоставления денег в кредит;

б) размещение в ценные бумаги и другие краткосрочные вложения;

в) заработная плата, пенсии, стипендии, дивиденды;

г) доход, получаемый владельцем от использования земли, имущества, капитала, не требующий от владельца осуществления предпринимательской деятельности, затраты дополнительных усилий.

49. Иммобилизованные активы показываются в:

а) I разделе баланса;

б) II разделе баланса;

в) отчёте о прибылях и убытках (форма № 2);

г) в декларации по налогу на прибыль.

50. В ресурсном потенциале организаций сферы услуг повышенная роль отводится:

а) внеоборотным активам; в) трудовым ресурсам;

б) оборотным активам; г) руководству организации.

51. В структуру оборотных активов организации сферы услуг не входит:

а) дебиторская задолженность;

б) запасы материальных ресурсов;

в) денежные средства;

г) краткосрочные финансовые вложения.

52. В организациях сферы услуг нормативные значения коэффициентов текущей, быстрой и абсолютной ликвидности:

а) близки между собой; в) отличаются на 1 друг от друга;

б) равны между собой; г) не существуют.

53. В точке критического объёма производства:

а) маржинальный доход равен нулю;

б) маржинальный доход равен постоянным затратам;

в) величина прибыли максимальна;

г) ни один из приведённых ответов не является верным.

54. Обычно в краткосрочные обязательства предприятия сферы услуг не входит задолженность:

- а) по оплате труда;
- б) по коммунальным платежам;
- в) перед бюджетом и внебюджетными фондами;
- г) поставщикам и подрядчикам.

55. К стадиям финансового цикла организации сферы услуг не относится:

- а) готовая продукция;
- б) дебиторская задолженность;
- в) денежные средства;
- г) незавершенное производство.

56. Сумма дивидендов, начисленных акционерам предприятия, влияет на величину его чистых активов следующим образом:

- а) увеличивает стоимость чистых активов;
- б) уменьшает стоимость чистых активов;
- в) не принимается в расчёт при определении стоимости чистых активов;
- г) иногда увеличивает, а иногда уменьшает стоимость чистых активов.

57. Основным плановым финансовым документом, в котором отражаются объём и целевое направление бюджетных средств является:

- а) калькуляция;
- б) бизнес-план;
- в) смета расходов;
- г) реестр.

58. Величина краткосрочных финансовых вложений предприятия влияет на величину его чистых активов следующим образом:

- а) увеличивает стоимость чистых активов;
- б) уменьшает стоимость чистых активов;
- в) не принимается в расчёт при определении стоимости чистых активов;
- г) иногда увеличивает, а иногда уменьшает стоимость чистых активов.

59. Финансирование расходов распорядителей бюджетных средств осуществляется со счетов:

- а) Центрального банка Российской Федерации;
- б) Федерального казначейства;
- в) Министерства финансов;
- г) коммерческих банков.

60. Прибыль (убыток) от продаж российского предприятия есть:

- а) разность между прибылью (убытком) до налогообложения и налогом на прибыль и иными аналогичными обязательными платежами;

- б) разность между выручкой (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг и их себестоимостью;
- в) выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг минус их себестоимость минус управленческие и коммерческие расходы;
- г) ни один из приведённых ответов не является верным.

61. Формирование стоимости услуг бюджетных учреждений осуществляется:

- а) на основе спроса и предложения;
- б) директивным методом;
- в) затратным методом;
- г) смешанным методом.

62. Валовая прибыль российского предприятия есть:

- а) разность между прибылью (убытком) до налогообложения и налогом на прибыль и иными аналогичными обязательными платежами;
- б) разность между выручкой (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг и их себестоимостью;
- в) выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг минус их себестоимость минус управленческие и коммерческие расходы;
- г) ни один из приведённых ответов не является верным.

63. Разветвлённую сеть подведомственных учреждений имеют все министерства Российской Федерации, кроме:

- а) Министерства здравоохранения и социального развития;
- б) Министерства образования и науки;
- в) Министерства регионального развития;
- г) Министерства культуры.

64. Система управления организациями, финансируемыми из бюджета, построена по:

- а) территориальному признаку;
- б) отраслевому признаку;
- в) признаку времени;
- г) климатическому признаку.

65. Совокупный резерв повышения эффективности производства на предприятии есть:

- а) разница между производственным потенциалом и фактическим уровнем выпуска продукции;
- б) разница между среднеотраслевой нормой прибыли и нормой прибыли, сложившейся на предприятии;
- в) прирост продукции в результате совершенствования качественных характеристик используемых ресурсов;
- г) прирост производительности труда вследствие внедрения более совершенных средств производства.

66. Главным средством производства в сельском хозяйстве является:

- а) машины и оборудование; в) здания;
- б) сооружения; г) земля.

67. Статьи, характеризующие уставный, резервный и добавочный капитал, в балансе российского предприятия следует искать в:

- а) пассиве баланса;
- б) активе баланса;
- в) первом разделе актива баланса;
- г) последнем разделе пассива баланса.

68. На сельскохозяйственное производство огромное влияние оказывают:

- а) субъективные факторы;
- б) технико-экономические факторы;
- в) природно-климатические факторы;
- г) политические факторы.

69. Статьи, характеризующие долгосрочные кредиты и займы, в балансе российского предприятия следует искать в:

- а) пассиве баланса;
- б) активе баланса;
- в) первом разделе баланса;
- г) последнем разделе пассива баланса.

70. В состав оборотных активов сельскохозяйственного предприятия не входит:

- а) животные на выращивании и откорме;
- б) семена;
- в) товары для перепродажи;
- г) минеральные удобрения.

71. Статьи, характеризующие оборотные активы, в балансе российского предприятия следует искать в:

- а) пассиве баланса;
- б) активе баланса;
- в) первом разделе баланса;
- г) последнем разделе пассива баланса.

72. В настоящее время баланс российских предприятий состоит из:

- а) 6 разделов; в) 4 разделов;
- б) 7 разделов; г) 5 разделов.

73. Покупка Центральным банком государственных ценных бумаг на открытом рынке, понижение учётной ставки и обязательной резервной нормы представляет собой:

- а) политику селективного регулирования денежного обращения;
- б) политику дешёвых денег;
- в) политику дорогих денег;
- г) фискальную политику.

74. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств предприятия есть:

- а) частное от деления выручки от реализации на среднюю за период величину оборотных средств;
- б) частное от деления выручки от реализации на прибыль;
- в) частное от деления прибыли на среднюю за период величину средств;
- г) частное от деления выручки от реализации на среднюю за период величину основных производственных фондов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Эффективное функционирование организаций в условиях рыночной экономики в значительной степени зависит от обоснованности и качества принимаемых управленческих решений. Научной основой принятия таких решений, важнейшим элементом системы управления экономикой на уровне субъектов хозяйствования является управленческий анализ.

В условиях динамичных изменений рыночной ситуации знание современных приёмов и методов управленческого анализа позволяет разрабатывать эффективную стратегию и тактику функционирования предприятия, выявлять неиспользованные резервы повышения эффективности производства и реализовывать их в практической деятельности.

Профессиональный экономист, бухгалтер, руководитель предприятия знают общие тенденции развития организации в новых экономических условиях, понимают, каким образом действие основных экономических законов проявляется на уровне их предприятия. Они владеют современными методами экономических исследований, методикой системного, комплексного анализа и умеют применять их на практике.

Учебное пособие поможет практикующим специалистам обратить внимание на специфические особенности той или иной отрасли народного хозяйства при проведении аналитических исследований в экономике организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Бороненкова, С. А.** Управленческий анализ : учебное пособие / С. А. Бороненкова. – Москва : Финансы и статистика, 2003. – 384 с.
2. **Чая, В. Т.** Управленческий анализ : учебное пособие / В. Т. Чая, Н. И. Чупахина. – Москва : Рид Групп, 2011. – 448 с.
3. **Литвинова, Н. Г.** Основы теории экономического анализа : учебно-методическое пособие / Н. Г. Литвинова. – Москва : Финансы и статистика, 2010. – 96 с.
4. **Щиборщ, К. В.** Анализ хозяйственной деятельности предприятий России / К. В. Щиборщ. – Москва : Дело и сервис, 2003. – 320 с.
5. **Финансы** бюджетных организаций : учебник / под ред. проф. Г. Б. Поляка. – Москва : Вузовский учебник, 2008. – 363 с.
6. **Анализ** хозяйственной деятельности бюджетных организаций : учебное пособие / Д. А. Панков, Е. А. Головкова, Л. В. Пашковская и др. ; под общ. ред. Д. А. Панкова, Е. А. Головковой. – 3-е изд. стер. – Москва : Новое знание, 2004. – 409 с.
7. **Управленческий** анализ в отраслях : учебное пособие / под ред. проф. Э. А. Маркарьяна. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : ИКЦ «МарТ» ; Ростов-на-Дону : Издательский центр «МарТ», 2007. – 320 с.
8. **Хачатурян, Н. М.** Анализ финансово-хозяйственной деятельности в строительстве : учебное пособие / Н. М. Хачатурян. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2006. – 320.
9. **Экономический** анализ деятельности коммерческого банка : учебник. – Москва : Логос, 1999. – 344 с.
10. **Савицкая, Г. В.** Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК : учебное пособие / Г. В. Савицкая. – 7-е изд., испр. – Минск : Новое знание, 2007. – 680 с.
11. **Бузырев, В. В.** Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности строительного предприятия : учебник / В. В. Бузырев, И. П. Нужина. – Москва : КНОРУС, 2010. – 336 с.
12. **Экономический** анализ в торговле : учебное пособие / под ред. М. И. Баканова. – Москва : Финансы и статистика, 2004. – 400 с.
13. **Шадрина, Г. В.** Управленческий анализ : учебно-практическое пособие / Г. В. Шадрина. – Москва : Альфа-Пресс, 2008. – 320 с.
14. **Чернов, В. А.** Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристический бизнес : учебное пособие / В. А. Чернов. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА И ЕГО МЕСТО В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА	4
2. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	22
3. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ	31
4. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В ТОРГОВЛЕ	42
5. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В КАПИТАЛЬНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ	54
6. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В СФЕРЕ УСЛУГ	61
7. АНАЛИЗ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	69
8. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЕ ...	80
ТЕСТЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ОСТАТОЧНЫХ ЗНАНИЙ	88
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	101
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	102

Учебное электронное издание

СПИРИДОНОВ Сергей Павлович

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В ОТРАСЛЯХ

Учебное пособие

Редактор Л. В. Комбарова
Компьютерное макетирование М. А. Евсейчевой

Подписано к изданию 07.11.2013.
Заказ № 504

Издательско-полиграфический центр ФГБОУ ВПО «ТГТУ»
392000, г. Тамбов, ул. Советская, д. 106, к. 14
Телефон (4752) 63-81-08
E-mail: izdatelstvo@admin.tstu.ru

